



UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA



FACULTAD DE ECONOMÍA.

**"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LA CONSTRUCCIÓN DEL ALBERGUE
TURÍSTICO EN EL DISTRITO DE CATACAOS – PIURA"**

.TESIS

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

Br. Econ. JUAN GABRIEL ADANAQUÉ TIMANÁ

PIURA – PERÚ

NOVIEMBRE - 2010

UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA

FACULTAD DE ECONOMIA

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

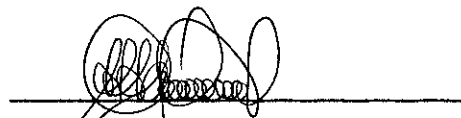
"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LA CONSTRUCCIÓN DEL ALBERGUE
TURÍSTICO EN EL DISTRITO DE CATACAOS - PIURA "

EJECUTOR:



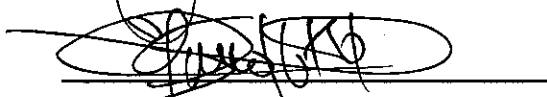
Br. Econ. ADANAQUÉ TIMANÁ JUAN GABRIEL

PATROCINADOR:



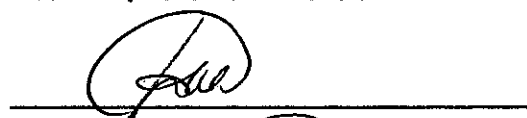
Econ. ELÍAS AGUIRRE MENA

PRESIDENTE JURADO:



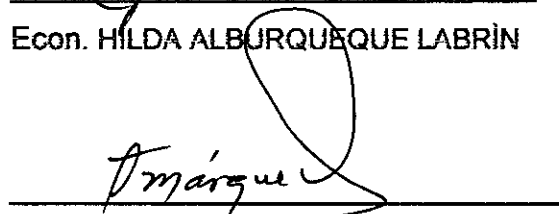
Econ. ELÍAS CASTILLO CÓRDOVA

SECRETARIO JURADO:



Econ. HILDA ALBURQUEQUE LABRÍN

VOCAL:



Econ. TEODORO MÁRQUEZ TACURE

Dedicatoria

A mis hijos Jheferson y Vida Celeste,
por su amor y fuerza que me
otorgaron en el desarrollo de este
proyecto.

A mi familia por tenerme siempre
presente.

PRÓLOGO

El distrito de Catacaos es uno de los distritos más visitados de la provincia de Piura por turistas nacionales, caracterizado en primer lugar por su gastronomía seguido de la artesanía (trabajos de filigrana y cerámica) y atractivos turísticos (Iglesia San J. Bautista, La Huaca Narihualac y Calle Comercio).

Dado este escenario, con el presente proyecto "Construcción del Albergue Turístico en el distrito de Catacaos" se busca insertar una alternativa de inversión privada con servicios integrados de acuerdo a los requerimientos de los turistas, así mismo, contribuir tanto en la mejora de servicios como en la infraestructura turística del distrito.

Esta contribución consiste en atender parte de la demanda de los servicios de alojamiento y restaurante, con servicios calidad que superen las expectativas de los turistas, que posteriormente en condiciones normales de la economía induciría a incrementar el flujo turístico del distrito.

Por tanto, al realizar los estudios correspondientes a nivel de factibilidad se determinó que el presente proyecto es viable técnica económica y financieramente, convirtiéndose en ese sentido una alternativa de inversión recomendable al inversionista privado interesado en inyectar capital en este rubro.

Por otro lado, es preciso agradecer por su colaboración al Econ. Pablo Rijalba Palacios por su asesoramiento en la utilización de las herramientas de la economía financiera, y al Br Ing. Civil Jesús Macalupu Vilchez en los estudios de ingeniería.

| ÍNDICE GENERAL | Página |
|--|--------|
| INTRODUCCIÓN | 01 |
| OBJETIVOS | 04 |
| HIPÓTESIS | 05 |
| CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO – LEGAL | 06 |
| 1.1.- Marco Teórico | 06 |
| 1.1.1.- La Teoría de la Empresa. | 06 |
| 1.1.2.- Bases Conceptuales para la Evaluación Económica y Financiera. | 10 |
| 1.1.3.- Turismo Vivencial. | 15 |
| 1.2.- Marco legal | 16 |
| CAPÍTULO II ESTUDIO DE MERCADO | 19 |
| 2.1- Características geográficas de la zona de estudio | 19 |
| 2.1.1- Delimitación de la zona de estudio | 19 |
| 2.1.2.- Características generales | 20 |
| 2.2.- Tipo de servicio a ofrecer y demandantes | 23 |
| 2.2.1.- Tipo de servicio a ofrecer. | 23 |
| 2.2.2.- Demandantes. | 24 |
| 2.3.- Estudio de la demanda. | 31 |
| 2.3.1.- Comportamiento de la demanda periodo 2000 - 2008 | 31 |
| 2.3.1.1.- Arribos de turistas | 31 |
| 2.3.1.1.1.- A nivel de la Región Piura | 31 |
| 2.3.1.1.2.- A nivel de Provincia (2003 – 2008). | 34 |
| 2.3.1.1.2.1.-Arribo de turistas a la provincia de Piura por establecimiento de Hospedaje | 39 |
| 2.3.1.1.3.- Arribo de turistas al distrito de Catacaos por categoría de establecimiento de Hospedaje (2003 -2009). | 40 |
| 2.3.1.1.3.1.-Pernotaciones | 42 |
| 2.3.2.- Proyección de la demanda de acuerdo al comportamiento histórico. | 48 |
| 2.3.3.- Análisis de la demanda corporativa | 50 |
| 2.4.- Análisis de la oferta | 53 |
| 2.4.1.- Recursos Turísticos | 53 |
| 2.4.2.- Comportamiento de la oferta periodo 2003 - 2009 | 56 |
| 2.4.2.1- Equipamiento Turístico | 56 |
| 2.4.2.1.1- Hospedajes | 56 |
| 2.4.2.2.- Proyecciones de la oferta para el proyecto de acuerdo a diversos indicadores | 68 |
| 2.5.- Determinación de la demanda insatisfecha del proyecto | 71 |

| | |
|---|--------|
| 2.5.1.- Determinación de la demanda del proyecto | 71 |
| 2.5.1.1 Turistas demandantes del servicio de alojamiento en Albergue Turístico. | 72 |
| 2.6.- Comercialización | 73 |
| 2.6.1.- Producto turístico | 73 |
| 2.6.2.- Canales de distribución | 73 |
| 2.6.3.- Promoción y publicidad | 74 |
| 2.6.4.- Las tarifas | 75 |
| 2.7.- Marketing Mix | 76 |
| CAPÍTULO III LOCALIZACIÓN, TAMAÑO E INGENIERÍA DEL PROYECTO | 80 |
| 3.1.- Localización | 80 |
| 3.1.1.- Análisis de Micro localización | 80 |
| 3.1.2.- Factores de localización | 80 |
| 3.1.3.- Método y selección de localización. | 81 |
| 3.2.- Tamaño del proyecto | 82 |
| 3.2.1.- Factores condicionantes del tamaño | 82 |
| 3.2.1.1.- Tamaño – Mercado. | 82 |
| 3.2.1.3.- Tamaño – Disponibilidad de factores | 83 |
| 3.2.1.4.- Tamaño – Financiamiento. | 84 |
| 3.2.1.5.- Tamaño - Costo Unitario. | 84 |
| 3.2.1.6.- Selección del Tamaño | 86 |
| 3.3.- Ingeniería | 87 |
| 3.3.1 Terreno | 87 |
| 3.3.2 Edificación. | 87 |
| 3.3.2 .1.- Descripción de las estructuras | 87 |
| 3.3.3.- Equipamiento | 94 |
| 3.3.3.1.- Mobiliario | 94 |
| 3.3.3.2.- Equipos | 95 |
| 3.3.4.- Capacidad de producción. | 96 |
| 3.3.5.- Cronograma de actividades | 97 |
| CAPÍTULO IV ORGANIZACIÓN | 98 |
| 4.1.- Tipo de empresa | 98 |
| 4.2- Estructura Organizacional y organigrama | 98 |
| 4.3.- Funciones de los órganos | 100 |
| 4.4.- Requerimiento de personal. | 102 |
| 4.5.- Trámites Legales y Régimen Tributario | 103 |
| CAPÍTULO V INVERSIÓN, FINANCIAMIENTO, INGRESOS Y EGRESOS. | 107 |
| 5.1.- Inversión | 107 |
| 5.1.1.- Inversión Fija | 107 |

| | |
|--|-----|
| 5.1.2.- Capital de trabajo. | 110 |
| 5.1.3.- Programa de inversiones | 111 |
| 5.2.- Financiamiento | 113 |
| 5.2.1.- Fuentes de financiamiento. | 113 |
| 5.2.2.- Evaluación de préstamos | 114 |
| 5.3.- Presupuesto de Ingresos y Egresos | 116 |
| 5.3.1.- Presupuesto de ingresos por servicios de alojamiento y restaurante | 116 |
| 5.3.2.- Presupuesto de Egresos | 118 |
| 5.4.- Punto de Equilibrio | 129 |
| 5.5.- Estados Financieros Proyectados | 135 |
| 5.5.1.-Balance general inicial | 135 |
| 5.5.2.- Estado de pérdidas y ganancias | 135 |
| 5.6.- Flujo de caja económica y financiero proyectado. | 137 |
| CAPÍTULO VI EVALUACION DEL PROYECTO | 139 |
| 6.1.- Costo ponderado del capital | 139 |
| 6.2.- Evaluación Económica | 140 |
| 6.3.- Evaluación Financiera | 142 |
| CAPÍTULO VII ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD | 145 |
| 7.1.- Análisis de sensibilidad unidimensional y multidimensional | 145 |
| CONCLUSIONES | 147 |
| ANEXOS | 148 |
| BIBLIOGRAFÍA | 181 |
| PLANOS DE UBICACIÓN E INFRAESTRUCTURA | 186 |

INTRODUCCIÓN

El sector turismo ha venido ganando importancia rápidamente en la economía peruana y tiene potencial para continuar haciéndolo en el futuro. A nivel internacional, la importancia del turismo se refleja en los afanes de muchos países por incentivar el turismo receptivo y de esta manera generar un flujo de ingresos del exterior de influencia positiva en la balanza de pagos.

El flujo de arribos turístico nacional y extranjero a la región Piura ha mostrado un crecimiento 12% para los nacionales y 56.83% para los extranjeros (1991-2004) con la permanencia de 1.49 y 1,70 respectivamente.¹ Por el lado de la categorización de hospedajes al 2004 solo cuenta con 25 hospedajes categorizados y los no categorizados en el año 2000 fueron 167 y al 2004 son 226 lo que significa que hay un crecimiento del 35.33%.

En el distrito de Catacaos durante el periodo 2003 al 2009, según MINCETUR², la afluencia de turistas a los establecimientos de hospedaje registro un total de 49,628 turistas donde el 98% (48,876) son nacionales y 2% (752) extranjeros. Registrándose en el año 2009 un total 8,207 arribos significando un crecimiento de 110% con respecto al 2003 y una contracción de -21%% en relación al año anterior como producto de la contracción del PBI debido a la crisis financiera internacional.

¹ Dirección Regional de Turismo, "Región Piura Compendio Estadístico 2004" Pág. 218.

² Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, (2009) "Resultados de Estadística Mensual", Análisis obedece a la formación de una serie histórica mensual (2003- 2008) provista de resultados de la encuesta mensual a establecimientos de hospedaje temporal realizada por MINCETUR.

<http://www.mincetur.gob.pe/turismo/ESTADISTICA/clasificados/actividad.asp>
05/07/2010.

Con respecto a los servicios de alojamiento, Catacaos según MINCETUR cuenta con 7 establecimientos de hospedaje los cuales ni están categorizados, ni cuentan con certificación oficial de autoridad de turismo³ ello deduce la carencia de requisitos indispensables para ofrecer servicios de alojamiento, así mismo poseen una capacidad instalada de 89 habitaciones y 115 plazas cama⁴.

Basado en esta fluencia de turistas hacia la zona de estudio y a la situación como se muestran los servicios de alojamiento, se procedió mediante el desarrollo de esta tesis evaluar la factibilidad de la construcción del albergue turístico en el distrito Catacaos.

La tesis esta organizada en siete capítulos que, a continuación, se describirán brevemente.

En el Capítulo I, se realiza un análisis de la revisión del marco teórico - legal que permita establecer como soporte en el uso de las herramientas pertinentes de la ciencia económica para el desarrollo del presente estudio.

En el Capítulo II, se realiza el estudio de mercado para entender el comportamiento del segmento de turistas nacionales en su visita distrito de Catacaos. Previo a ello efectúa un análisis del comportamiento del turista haciendo uso del documento emitido por MINCETUR sobre "El Perfil del Turista Nacional 2009", y luego a través de la información primaria obtenida

³ Ministerio de comercio Exterior y Turismo. Directorio de Establecimientos de Hospedaje. http://www.mincetur.gob.pe/Turismo/Estadistica/directorio/hospedaje/hospedaje_busqueda.asp?# 10/07/2010.

⁴ Ministerio de comercio Exterior y Turismo, Directorio de Prestadores de Servicios Turísticos, Establecimientos de hospedaje. <http://www.mincetur.gob.pe/Turismo/Estadistica/directorio/hospedaje/listado.asp?clase=&cate=&depa=200000&prov=200100&dist=200105> 10/07/2010.

de la encuesta aplicada a los turistas nacionales que arriban a los establecimientos de hospedaje del distrito de Catacaos hacer la proyección de la oferta y demanda de pernотaciones, así mismo, el análisis de la demanda corporativa. Finalmente se desarrolla las estrategias de comercialización, marketing mix de los servicios del albergue turístico.

En el Capítulo III, se realiza el estudio técnico del proyecto, se hace un análisis de microlocalización y utilizando el método por puntos se determina la localización y ubicación estratégica del albergue. También se determina el tamaño del proyecto y los requerimientos, de las características físicas del albergue.

En el Capítulo IV, se realiza el estudio organizacional y administrativo, se define su constitución, el tipo de empresa, la estructura organizacional de la empresa y el recurso humano necesario con sus respectivas funciones a realizar en el proyecto.

En el Capítulo V, se determina el monto de inversión necesaria para el proyecto, así como, la estructura y fuente de financiamiento que permitirá estimar los flujos de ingresos, costos que a través de los cuales de determina el punto de equilibrio de las ventas para cada año del servicio de alojamiento en el albergue.

Luego en el capítulo VI evaluar los flujos de caja económico y financiero mediante los indicadores de rentabilidad económica (VANE, TIRE) y financiera (VANF, TIRF) que nos permitirá definir la viabilidad del proyecto desde el punto de vista económica y financiera, y finalmente en el capítulo VII realizar un análisis de sensibilidad tipo unidimensional y multidimensional del proyecto efectuando variaciones de las principales variables que afecten la rentabilidad del proyecto.

OBJETIVOS:**OBJETIVO GENERAL**

Determinar la factibilidad técnica económica, financiera de la construcción del Albergue Turístico en el distrito de Catacaos – Piura.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

1. Elaborar el marco teórico adecuado que sustente el presente trabajo de investigación.
2. Realizar un estudio de mercado que permita determinar la demanda insatisfecha del servicio de alojamiento turístico y proyectar los flujos de ingresos y costos del proyecto, bajo el instrumental de la oferta y demanda.
3. Determinar el tamaño técnico y localización del proyecto.
4. Establecer la estructura organizacional y administrativa para el funcionamiento del proyecto.
5. Determinar las inversiones, financiamiento, ingresos y egresos del proyecto.
6. Evaluar la rentabilidad económica, financiera del proyecto.
7. Analizar la sensibilidad del proyecto ante variaciones en los costos de producción del servicio de alojamiento.

HIPÓTESIS GENERAL

La construcción del Albergue Turístico de Catacaos es factible técnica, económica y financieramente.

HIPÓTESIS ESPECÍFICAS:

1. El aumento de la afluencia de turistas nacionales hacia el distrito de Catacaos, permite la presencia de una demanda insatisfecha del servicio de alojamiento turístico.
2. Si el proyecto presenta un tamaño óptimo y se localiza estratégicamente, entonces, el proyecto es factible técnicamente.
3. La estructura organizacional y administrativa contribuye a la factibilidad del proyecto dado que existe capacidad, gestión y emprendimiento empresarial en albergues turísticos.
4. La inversión, financiamiento, ingresos y egresos que incurre el proyecto, impacta positivamente en su factibilidad técnica y económica; dado que se obtienen flujos netos positivos.
5. La construcción del Albergue Turístico es económica y financieramente rentable.
6. La rentabilidad de la construcción del albergue turístico es altamente sensible ante el incremento en los costos de producción del servicio de alojamiento

CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO – LEGAL

1.1.- Marco Teórico

1.1.1.- La Teoría de la Empresa.

El propósito de una empresa es ofrecer bienes y servicios que cumplan principalmente con cubrir una necesidad o una demanda, alcanzar los más altos estándares de calidad, y por consiguiente maximizar sus beneficios e ingresos, teniendo presente que el costo de oportunidad corresponde a lo que hubiera ganado o recibido la empresa en la mejor ocupación o actividad alternativa.

La teoría de la empresa nos permite determinar además los costos fijos y variables, los primeros son aquellos que siempre la empresa tiene que pagar al margen de cuánto, produzca, en cambio los costos variables son los que cambian de acuerdo al nivel de la producción.

Con respecto a los ingresos se pueden considerar dos casos: el del precio fijo y el del precio variable. El caso del precio fijo es aquel en el que la empresa enfrenta un precio dado sobre el que no ejerce influencia alguna. En cambio, en el caso del precio variable, la empresa tiene el poder de fijar el precio según convenga a sus intereses, así tenemos que si el precio baja y producimos más, esto es debido a su condición de empresa líder en el mercado como consecuencia de sus bajos costos, cambio de tecnología, tamaño de la empresa, tipo de consumidores calidad del producto, etc.

La existencia de varias empresas en una industria es el indicador que puede utilizarse para tener una idea del grado de competencia que hay en el mercado, lo cual nos lleva a analizar la demanda, la oferta y los precios.

La demanda tiene una estrecha relación con el precio de los bienes y servicios, "a mayor precio, menor será la cantidad demandada, ceteris

paribus, y ésta relación inversa entre precio y cantidad es la que queda descrita por la así llamada Ley de la Demanda”⁵

En el caso de que la cantidad demandada y el precio mantuvieran una relación directa y constante, es decir que a mayor precio es posible establecer mayor cantidad demandada, mientras que a menor precio, la cantidad demanda tiende a bajar, la curva de demanda resultante sería de pendiente positiva (Caso: Bienes Giffen)⁶.

La oferta y los precios guardan un cierto vínculo en el desarrollo de la compra – venta de los bienes y servicios los cuales pueden ser, cuando la oferta es mayor el precio tiende a disminuir, bajo los supuestos de los cuatro diferentes estructuras de mercado o tipos de competencia que se dan entre las empresas.

Esto es, un mercado de competencia perfecta existen muchos compradores y vendedores, no puede modificar el precio al que se compra o vende el producto o servicio en cuestión, pues se dice que están sometidos al precio y la cantidad determinados por el mercado o por el equilibrio de la oferta y demanda. Es porque las empresas que participan en este mercado son tomadoras de precio, así mismo, el producto que ofrecen es homogéneo, existe información perfecta de las condiciones generales en que opera el mercado y todas las empresas podrán entrar o salir cuando lo deseen.

En el mercado o estructura de monopolio, existe un único oferente, tiene poder sobre el mercado por tanto fija el precio, posee costos medios decrecientes, los costos de entrada son elevados, maximiza sus beneficios cuando el ingreso marginal es igual al costo marginal, por ejemplo el caso de

⁵ Folke Kafka, Análisis Económico, C. de I. Universidad del Pacífico, Sexta Edición, 1987, Pág. 23

⁶ Folke Kafka, Teoría Económica, C. de I. Universidad del Pacífico, Primera Edición, 1990, Pág. 95

la existencia de la única gran infraestructura hotelera en una isla paradisíaca.

Los mercados oligopólicos están constituidos por un número limitado de empresas que compiten en cantidad (Cournot) o precio (Bertrand) dependiendo que se utilice para analizarlos. En estos mercados se puede determinar en una guerra de precios⁷. En turismo es caso típico de las compañías aéreas y agencias de viajes mayores tour-operadores⁸.

Los mercados de competencia monopolística como se muestra presenta varias empresas, muchos consumidores, las empresas y los compradores disponen de información suficiente y hay libertad de entrada y salida de los mercados, pero aún así las empresas tienen un cierto control sobre el precio debido a que el producto no es homogéneo.

Por tanto, el servicio de alojamiento de turistas en los establecimientos de hospedajes en el distrito de Catacaos es de este tipo de mercado debido a que presenta dichas características: varios establecimientos, varios demandantes, productos similares pero no idénticos esto es al trato personalizado del servicio que realiza un papel muy importante, intentando mantener y crear diferencias entre los servicios de alojamiento y absorber la clientela.

En la aplicación del presente proyecto a este tipo de mercado, las estrategias de diferenciación del producto pueden ser rentables para las empresas turísticas. Si la empresa turística logra mediante la publicidad la prestación de un servicio exclusivo o personalizado, la incorporación de innovaciones o con una calidad esmerada diferenciar el producto turístico

⁷ Fernández Baca, Jorge (2000), "Microeconomía, Teoría y Aplicaciones, Tomo II C. de investigación Universidad Pacifico, Primera Edición, Lima Perú Pág. 189 - 197.

⁸ Mochón Morillo, Francisco (2008) "Economía y Turismo", Edición 02, Editorial McGraw-Hill España. Pág. 139

que ofrece, puede fidelizar a su clientela, dotarse de un cierto poder de mercado y actuar, dentro de unos límites, como si fuera un monopolista⁹.

Con respecto a las Teorías Financieras hay que tomar en cuenta los Estados Financieros para determinar la situación económica y financiera de la empresa a través de su capacidad de liquidez, solvencia y así poder mantener consecuentemente, la confianza y el crédito de los prestamistas, es decir analizar el nivel de rentabilidad de una empresa.

Estos métodos no se utilizan en la evaluación de proyectos, pero son necesarios para la tramitación de créditos.

Los estados financieros básicos según criterios contables son:

- Estado de Pérdidas y Ganancias.-

Es un elemento o instrumento de análisis e interpretación de los recursos económicos y financieros de una empresa o proyecto en un momento dado, para determinar la estructura económica, financiera y patrimonial de los negocios¹⁰.

- Balance General.-

Es aquel estado financiero que expresa la situación de la empresa o proyecto en un momento dado en cuanto a derechos y obligaciones financieras. Los derechos se conocen como Activos y las obligaciones como Pasivos.

- Flujo de Caja.-

Es un estado o instrumento financiero que nos refleja los beneficios generados y los gastos efectivizados en el horizonte del proyecto.

⁹ Mochón Morillo, Francisco (2008) "Economía y Turismo", Edición 02, Editorial McGraw-Hill España. Pág. 143.

¹⁰ Simón Andrade Espinoza, Proyectos de Inversión, Editorial Lucero, Tercera Edición, 1986, Pág. 42.

registrándose entrada de dinero por el lado de beneficios y, salida efectiva de dinero por el lado de gastos para un período establecido. Para materia de evaluación, el Flujo de Caja se divide en Flujo de Caja Económico y Flujo de Caja Financiero. El primero es usado en la evaluación económica y el segundo en la evaluación financiera.

1.1.2.- Bases Conceptuales para la Evaluación Económica y Financiera.

a) Evaluación Económica

Mide la rentabilidad del proyecto, sin tener en cuenta la manera cómo se obtengan y se paguen los recursos financieros que se requieran (se asume que todo el capital es "propio") suponiendo que todas las compras y las ventas son al contado riguroso, así mismo, sin considerar el modo cómo se distribuyan los excedentes netos generados en la vida útil del proyecto.

Los costos de operación preparados para la evaluación económica no incluyen las depreciaciones ni las amortizaciones de cargos diferidos, por pertenecer al uso de bienes de capital, cuyos gastos están ya considerados como inversiones.

a.1 Indicadores Económicos¹¹

Son diversos coeficientes o magnitudes que se emplean para medir el valor económico del proyecto, dependiendo el resultado absoluto o relativo de la manera como se efectúa la comparación de los gastos con los beneficios, cada uno de los cuales indicará algún aspecto del valor económico del proyecto. Los indicadores económicos más conocidos son:

- Valor Actual Neto Económico

¹¹ Miranda Miranda, Juan José (2003), Gestión de Proyectos – Identificación, Fórmulación, Evaluación Financiera, Económica, Social, Ambiental. Capítulo XI Página 15 Cuarta edición, Editora Guadalupe Ltda., Bogotá - Colombia.

- Tasa Interna de Retorno Económico
- Coeficiente Beneficio / Costo Económico
- Período de Recupero
- Valor Actual Neto Económico (VANE)

Es el valor que refleja la rentabilidad del proyecto sin incluir el financiamiento, para lo cual se utiliza la tasa de descuento económica.

La fórmula general del Valor Actual Neto Económico se representa como sigue:

$$VANE = -I_0 - \sum_{t=0}^n \left[\frac{(Y_t - G_t)}{(1+i)^t} \right]$$

Donde:

VANE = Valor Actual Neto Económico

I_0 = Inversión en el momento cero

Y_t = Ingresos de operación en el año t

G_t = Egresos de operación en t el año t

i = Tasa de descuento

n = Vida útil del proyecto

En su interpretación del VANE se dice que un proyecto es óptimo o propuesta aceptable, cuando $VANE > 0$; es indiferente o propuesta postergable, cuando $VANE = 0$; y se dice que la propuesta debe ser desechada cuando $VANE < 0$. Otra forma de expresar este criterio de

aceptación es cuando el VANE de los ingresos supera al VANE de los egresos.

- Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE)

En este criterio de evaluación la tasa interna de retorno económica evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual¹².

Por lo tanto, la TIRE es aquella tasa de descuento para la cual el Valor Actual Neto Económico (VANE) resulta igual a cero.

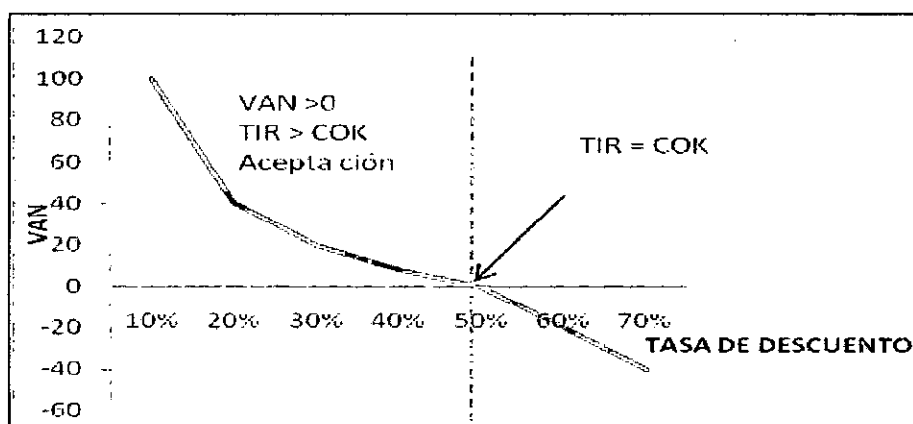
En definitiva , un criterio adecuado de decisión es establecer comparación entre la TIRE del proyecto con el costo de oportunidad del inversionista, se puede afirmar que si la $TIRE > COK$ significa que el retorno del proyecto es suficiente para compensar el costo de oportunidad del capital y además produce un rendimiento adicional, por lo tanto resulta recomendable el proyecto: Si la $TIRE < COK$, el proyecto no alcanza a compensar el costo de oportunidad del capital por lo tanto el proyecto no sería recomendable e indiferente si $TIRE = COK$

Es preciso acotar por otro lado, que el criterio TIRE presente ciertas limitantes cuando la propuesta de inversión incluye flujos de caja no convencionales (se alteran en varios periodos las entradas y salidas de dinero).en tales circunstancias se presentan múltiples tasas de interés que producen el efecto de valor presente neto económico igual a cero, por lo tanto cuando los flujos de caja son no convencionales se recomienda aplicar

¹² Sapag Chain Nassir, Sapag Chain Reinaldo (2000). "Preparación y Evaluación de Proyectos ", Cuarta edición MacGraw-Hill, Santiago – Chile, Pág. 303.

otros indicadores de evaluación.

Gráfico 01: Toma de decisiones de la inversión



Fuente: Nassir Sapag Chain. Preparación y Evaluación de Proyectos

- Coeficiente Beneficio / Costo Económico

Es el cociente que resulta de dividir la sumatoria de los beneficios actualizados entre la sumatoria de los costos actualizados a una tasa de interés fija predeterminada.

Para el cálculo del coeficiente beneficio / costo económico, es necesario elaborar un cuadro que contenga los flujos de beneficios brutos totales y costos totales; es decir, considerar los ingresos y valor residual como beneficios brutos totales y las inversiones y egresos como costos totales.

- Periodo de Recupero

Representa el período de tiempo en el cual el inversionista recuperará su dinero invertido.

b. Evaluación Financiera

Es una técnica o proceso de medición que intenta cuantificar la

rentabilidad del capital propio teniendo en cuenta la forma como se obtenga y se pague los recursos financieros provenientes de las instituciones financieras en calidad de préstamos, así como la manera o modalidad como se distribuyan las utilidades netas que éste genera en el horizonte de planeamiento.

b.1 Indicadores Financieros

Son coeficientes de medición que nos indican algún aspecto del valor del proyecto una vez evaluada la inversión total, es decir, el capital social y los préstamos de capital de las diferentes instrucciones financieras.

Con los indicadores financieros se puede recomendar sobre la modalidad de financiamiento y la manera de distribución de las utilidades netas del negocio.

- Valor Actual Neto Financiero

Es como el valor actualizado de los beneficios y gastos a una tasa de interés fija predeterminada para cada año y sumados durante su horizonte de evaluación.

Cálculo:

$$VANF = \sum_{t=0}^n \frac{BNF_t}{(1+i)^t}$$

Donde:

$$\begin{aligned} BNF_t &= \text{Beneficios Netos Financieros} \\ (1+i)^t &= \text{Factor de Descuento} \\ n &= \text{Vida Útil del Proyecto} \end{aligned}$$

- Tasa Interna de Retorno Financiero (TIRF)

Es la tasa de descuento que iguala el valor actual financiero de los gastos con el valor actual financiero de los beneficios previstos.

Cálculo:

$$TIRE = i_1 + \frac{VANF_i (i_2 - i_1)}{VANF_i + VANF_i}$$

Donde:

TIRF = Tasa Interna de Retorno Financiero

$VANF_i$ = Valor Actual Neto Financiero Positivo

$VANF_i$ = Valor Actual Neto Financiero Negativo

i_1 = Tasa de Actualización Baja

i_2 = Tasa de Actualización Alta

1.1.3.- Turismo Vivencial.

En los diferentes países del mundo al turismo vivencial se le denomina de diferentes formas, así por ejemplo, en España se le llama turismo rural¹³, en países de habla inglesa se le conoce como "Experiencial Tourism"¹⁴ y en el Perú se le conoce como turismo de naturaleza, ecoturismo, rural comunitario¹⁵ o turismo participativo. De todos estos términos el que lo define mejor es el denominado "turismo participativo", en

¹³ Mateo Yurivilca, Alexis Luis (2009). "Estudio de pre-factibilidad para la instalación de un hospedaje para turistas que experimentarán turismo vivencial, en la provincia de Tarma" Estudio. Pontificia Universidad Católica del Perú, Facultad de Ciencias e Ingeniería. Pág. 21.

¹⁴ William L. Smith (2006) "Experiential Tourism Standards: The Perceptions of Rural Tourism Providers" Emporia State University, Ed. International Journal of Services and Standards, Kansas – EE.UU Pág. 04.

Ver: <http://www.emporia.edu/business/cbedPDF/cbedwp05005.pdf>
10/03/2010

¹⁵ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo MINCETUR (2006), "Lineamientos para el Desarrollo del Turismo Rural Comunitario en el Perú". San Isidro – Perú, pág. 07.

Ver: http://www.mincetur.gob.pe/TURISMO/Legal/LINEAMIENTOS_TURISMO_RURAL.pdf Consultado 10/03/2010

el cual el turista, más que contemplar pasivamente la naturaleza hace un turismo "interactivo" con viajes organizados en torno a una actividad principal. Por ejemplo, realizan actividades de senderismo, viaje por cruceros fluviales, observación de animales silvestres, pesca, etc.

1.2.- Marco legal

La construcción de Albergues es reglamentada por el Decreto Supremo N° 029- 2004¹⁶ del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). En este reglamento se establece las disposiciones para la clasificación, categorización, funcionamiento y supervisión de los establecimientos de hospedaje y también se declara que los albergues son establecimiento de hospedaje que presta servicio de alojamiento preferentemente en habitaciones comunes, a un determinado grupo de huéspedes que comparten uno o varios intereses y actividades afines, que determinarán la modalidad del mismo.

Señalando en el anexo 06 de dicho reglamento los requisitos mínimos para la clasificación de albergues:

- Ambientes de alojamiento, con servicios higiénicos diferenciados para uso exclusivo de los huéspedes
- Ambientes de estar
- Ambientes de esparcimiento
- Comedor
- Cocina
- Servicios higiénicos públicos diferenciados por sexo
- Equipo de seguridad contra incendios y siniestros

¹⁶ El Peruano NORMAS LEGALES, Pág. 281122 Lima, sábado 27 de noviembre de 2004.

<http://www.congreso.gob.pe/comisiones/1997/turismo/26961.htm>

- Equipo de comunicación con zonas urbanas

Consideraciones generales:

- Las condiciones relativas a: Ventilación, zona de seguridad, escaleras, salidas de emergencia, etc., se cumplirán conforme a lo establecido en las disposiciones municipales y del Instituto Nacional de Defensa Civil según corresponda.
- Los servicios higiénicos públicos se ubicarán en el hall de recepción o en zonas adyacentes al mismo.
- La edificación deberá guardar armonía con el entorno en el que se ubique el establecimiento de Hospedaje.

Existen otras leyes ligadas al proyecto como las siguientes:

- Ley N° 26961 LEY PARA EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD TURÍSTICA, Contiene disposiciones específicas que los prestadores servicios turísticos son Establecimientos de hospedaje en todas sus formas.
- Ley N° 29408 Ley General de Turismo, Contiene disposiciones donde hace referencia que son prestadoras de servicios turísticos los que realizan actividades de : servicios hospedaje, restaurante, turismo en sus diferentes modalidades
- Decreto Supremo N° 16- 2004 MINCETUR Plan Estratégico Nacional de Turismo 2008 – 2018, Se prevé tendencia creciente interés del turismo vivencial o turismo basado en experiencias. En su objetivo 2 en acciones a desarrollar de Incentivar la inversión privada en la actividad turística.
- Decreto Supremo N° 002-2000 - ITINCI. Contiene disposiciones generales, objetivos, pautas de regulación sobre prestadores de servicios turísticos.

- Decreto Supremo N° 009-92 - ICTI. Declara de interés público y necesidad nacional el desarrollo del turismo vivencial participativo.
- Decreto Supremo N° 025-2004-MINCETUR, Reglamento de Restaurantes.
- Resolución adoptada por la Asamblea General de las Naciones Unidas A/RES/56/212." Código Ético Mundial para el Turismo", contiene disposiciones en el artículo 03 "El turismo de naturaleza y el ecoturismo se reconocen como formas de turismo particularmente enriquecedoras y valorizadoras, siempre que respeten el patrimonio natural y la población local", así mismo, en el artículo 5 se suscribe que "La concepción urbanística y arquitectónica y el modo de explotación de las estaciones y de los medios de alojamiento turístico tenderán a su óptima integración en el tejido económico y social local" .

CAPÍTULO II ESTUDIO DE MERCADO

2.1- Características geográficas de la zona de estudio

2.1.1- Delimitación de la zona de estudio

- Ubicación

El distrito de Catacaos es uno de los nueve distritos de la provincia de Piura, departamento de Piura, Región Piura, misma que la integran 08 provincias y sesenta y cuatro distritos.

Catacaos se encuentra ubicado al Sur - Este de Piura, Capital provincial de Piura, separándola de ésta una distancia media de 12 Km. La ubicación geográfica de su territorio se encuentra entre las coordenadas 5°15' 42", Latitud Sur y 80°40'2T" Longitud Oeste, que encierran una extensión territorial de 2,565.78km² cuya altitud media es de 23m.s.n.m.

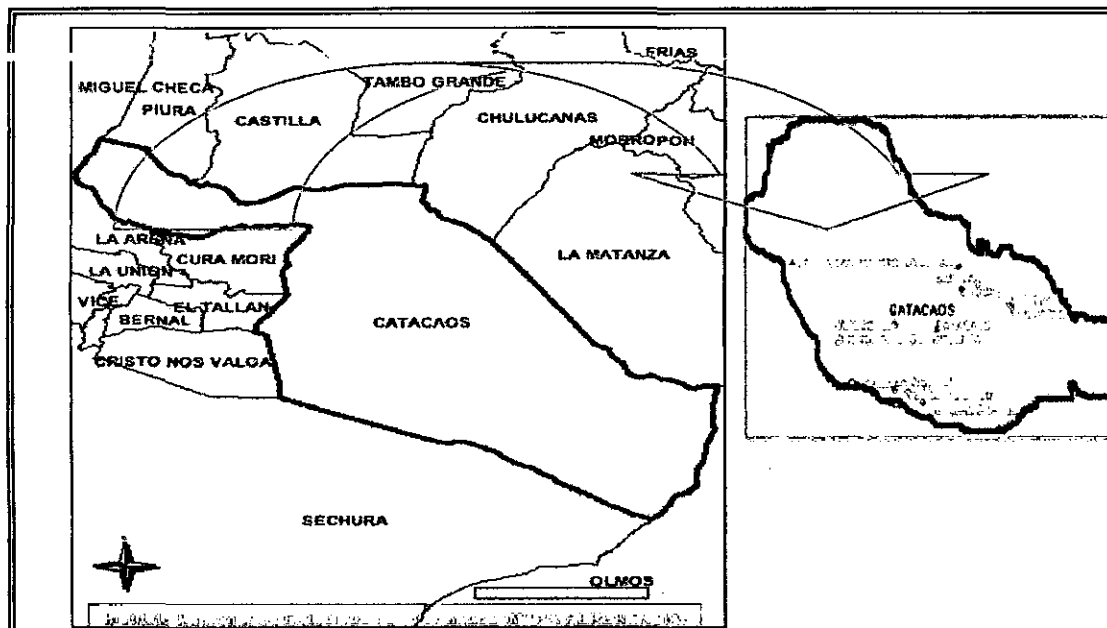
- Demarcación Territorial

El distrito de Catacaos tiene un área de 2,565.78 km² siendo el de mayor extensión del departamento. La ciudad de Catacaos tiene una superficie aproximada de 491 Has. El corredor geográfico entre el distrito de Piura y la Provincia de Sechura es conocido como el Bajo Piura, siendo la cabeza de la zona el distrito de Catacaos.

Los Límites son:

- Por el norte: distritos de Piura, Castilla.
- Por el sur: distritos de La Arena, Cura Mori y la Provincia de Sechura.
- Por el este: distritos de Chulucanas y La Matanza (prov. de Morropón) y Olmos (Lambayeque).

Figura 01: Mapa Catacaos



Fuente: INEI

2.1.2.- Características generales¹⁷

a) Demográfico

Según el censo del 2005 realizado por el INEI (Instituto nacional de estadística e informática) la población del distrito de Catacaos registro 64822 habitantes con una densidad poblacional de 25.3 habitantes por km² mostrando una tasa de crecimiento intercensal (1981- 1993) de 2.3%¹⁸.

b) Aspectos socioculturales

La población del Distrito de Catacaos pertenece a la familia etnolingüística

¹⁷ Municipalidad distrital de Catacaos, Plan Concertado de Desarrollo del Distrito de Catacaos al 2015, Pág. 18 – 22.

¹⁸ Ministerio de Economía y Finanzas, Sistema de Información Geográfica http://sig.mef.gob.pe/viajero/ls_consulta/ls_asp/xmlField.asp?stropc=2&sco_dgeo=200105&sdesctxt=

castellana. Catacaos fue el asiento de una gran nación: La TALLAN, de la que se conserva un rico legado arqueológico e histórico, que le ha permitido destacar y ubicarse en un lugar expectante al nivel regional y nacional en varios aspectos. Hoy, ha logrado un desarrollo artesanal y artístico de primer orden, destacando en los campos de la pintura, escultura, música, y poesía donde sus cultores se han convertido en permanentes mensajeros de la vitalidad y pujanza de este pueblo.

c) Características físicas

El espacio físico del distrito comprende una pequeña porción de llanura aluvial apta para la agricultura, que es regada por el río Piura; sin embargo también presenta una topografía suave y plana, con pequeñas depresiones.

- Fisiografía

Dado que Catacaos forma parte del territorio occidental de Piura y de la parte baja del valle, el relieve del suelo es casi plano, presentando zonas con ciertas ondulaciones que sirven como cuencas ciegas de aguas pluviales originadas en las temporadas de verano o durante la presencia recurrente del Fenómeno "El Niño "(FEN).

Esta fisiografía tipo planicie hacen difícil la evacuación natural de las aguas, originando problemas de encharcamiento en zonas urbanas ubicadas por debajo del tirante que presenta el río Piura durante las épocas de máxima descarga, pues el cauce de este río constituye el gran dren principal hacia donde fluye el agua freática del territorio distrital.

- Ecología

De acuerdo con la clasificación por zonas ecológicas, el territorio de Catacaos es un bosque seco, subtropical, cuya vegetación natural es del tipo

arbórea y arbustiva, características que le confieren alto potencial agrícola a la zona.

- **Clima**

El clima en Catacaos, como en todo el Bajo Piura, es caluroso la mayor parte del año; la temperatura varía entre 16° C como mínimo y 33° C como máximo.

Las mínimas se presentan en el periodo de invierno y las máximas entre enero y marzo, donde puede alcanzarse valores de 37 °C. La zona es seca y presenta lluvias variables que cuando ocurren, entre enero y marzo, alcanzan condiciones extremas durante la presencia recurrente del fenómeno del niño. La humedad relativa en la ciudad de Catacaos es de 66% como promedio anual; aumenta en los meses denominados fríos y disminuye en el verano.

De acuerdo con lo anterior el clima de Catacaos es del tipo tropical, cálido y seco.

- **Suelos**

El tipo de suelo que predomina en el Distrito es de origen aluvial proveniente de las continuas deposiciones del río Piura; son suelos aluviónicos, conformados por materiales medios y gruesos con una matriz arenosa que va hasta los 2 m de profundidad lo que les confiere buena permeabilidad. El material edáfico está constituido por arenas y limas, con ciertos horizontes de material fino.

Todo este material se asienta sobre una roca madre de origen marino (Formación Zapallal) que le confiere ciertas características negativas para la agricultura: la salinización de los suelos por efecto del nivel freático que, al entrar en contacto con esta formación, disuelve las sales contenidas y luego

al ascender por capilaridad hasta la superficie, se evapora precipitándose las sales en ella.

d) Recursos naturales

- Flora

La flora existente en el distrito está constituida por especies características de bosques tropicales tales como algarrobo; Zapote; fibras vegetales como el carrizo, junco, fenco; algodón nativo de colores; frijol de palo; calabaza; jabonillo; overal; palo verde.

- Fauna

Las especies silvestre de mamíferos aves y reptiles constituyen la fauna de Catacaos dentro de los primeros tenemos: el zorro, ardilla huanchaco; aves como el chillalo, chiroca, putilla, luisa, choqueco, picaflor y hurequeque. Dentro de los reptiles se ubican la iguana, pacaso, lagartija, coral, macanche.

2.2.- Tipo de servicio a ofrecer y demandantes

2.2.1.- Tipo de servicio a ofrecer.

El servicio es ofrecer alojamiento sencillo pero de calidad, a un precio accesible a la persona que viaja con presupuesto reducido, y posiblemente un itinerario flexible, que además gusta de un ambiente familiar y de la compañía de personas con los mismos intereses.

El albergue contara con habitaciones compartidas, familiares, simples y dobles que estarán debidamente implementadas, decoradas con productos y fotos de Catacaos.

a. Servicio opcional

Servicio de un paquete turístico de turismo vivencial en Catacaos (el paquete turístico dura tres noches y cuatro días), los turistas visitarán los diferentes atractivos turísticos, Además, compartirán con sus pobladores diferentes actividades como el trabajo en los talleres de artesanía, trabajo de ganadería, trabajo en agricultura, etc.

El principal objetivo del programa de turismo vivencial, es lograr que el turista nacional llegue a conocer el modo de vida, costumbres de los pobladores de la zona y aprender de su antigua, pero eficaz, tecnología artesanal siendo sus productos diversificados como: alfarería, trabajos en madera, trabajos en cuero, sombreros de paja y filigrana en oro y plata

b. Otros servicios

El albergue también prestara a sus huéspedes servicios en forma de entretenimiento:

- Sala de juegos de mesa
- Patio donde se tendrán mesas sillas, sombrillas.

2.2.2.- Demandantes.

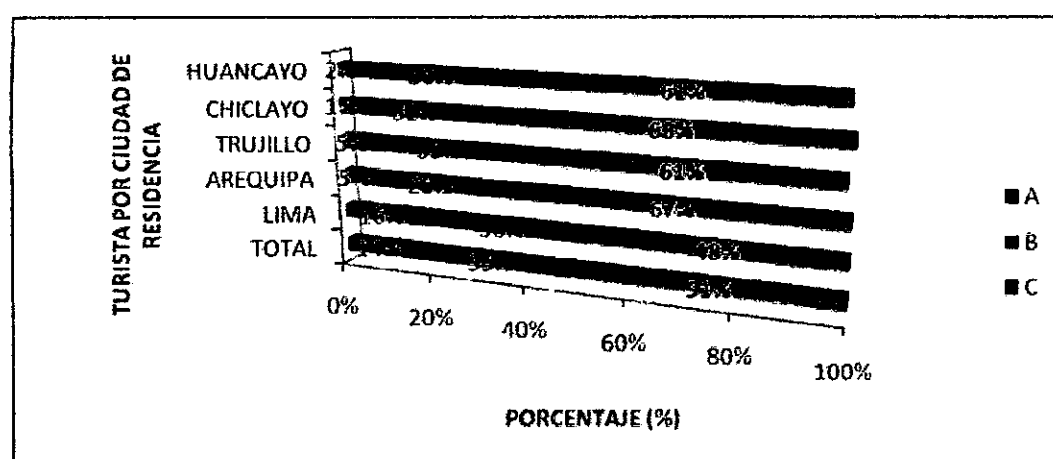
El proyecto está dirigido al segmento de turistas nacionales que visitan el distrito Catacaos y realizan el turismo vivencial, la razón de ello es porque además de presentar una tasa de crecimiento promedio anual de 18% en arribos a los establecimientos de hospedaje durante los últimos seis años el 99% corresponden a turistas nacionales versus 1% de turistas extranjeros (Ver cuadro N° 11).

Para identificar su comportamiento y crear un producto que se pueda vender, estudiaremos el perfil del turista nacional 2009.

- Turista nacional por ciudad de residencia, según nivel socioeconómico.

En el 2009, la mayor parte de los turistas nacionales se concentran en los niveles socioeconómicos B y C dado que representan el 35% y 51% del total de los turistas nacionales. Así mismo, Es preciso señalar que la mayor proporción turistas nacionales según ciudad de residencia establecidos por PROMPERU se ubican en nivel socioeconómico C.

Gráfico N° 02: Turista nacional por ciudad de residencia, según nivel socioeconómico



Fuente: PROMPERU, "Perfil del vacacionista nacional 2009".

Elaboración: propia.

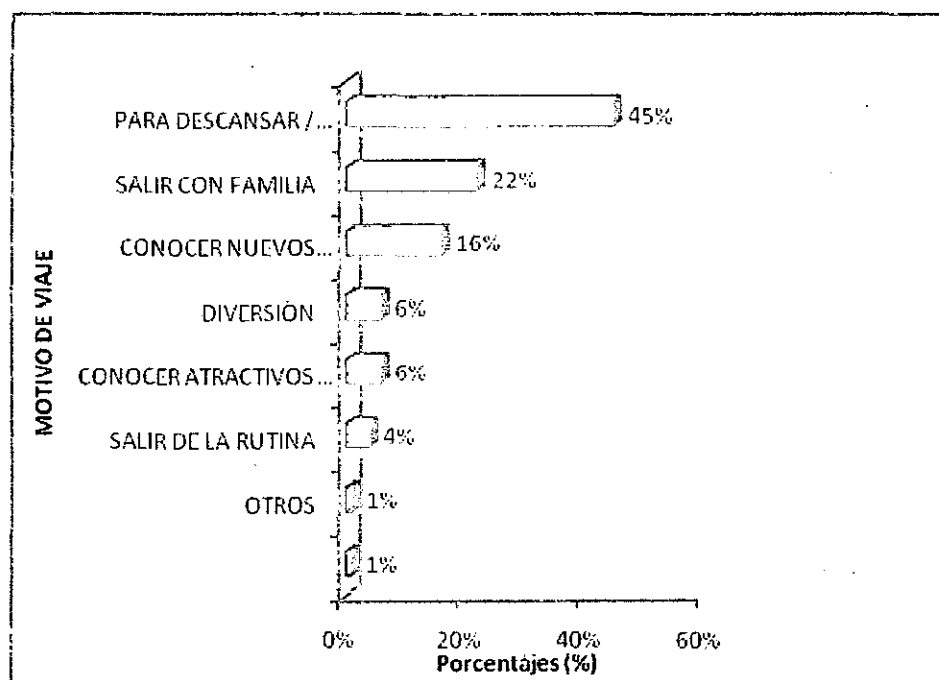
- Principal motivo de viaje

Los motivos más importantes de nacionales para realizar turismo fueron tres: en primer lugar para descansar y relajarse (45%), segundo salir con la familia (22%) y tercero conocer nuevos lugares (16%) (Ver Gráfico N° 03).

En lo que respecta al primer motivo el turista nacional busca básicamente descanso, de preferencia en un lugar con buen clima, paisajes, naturaleza; en el segundo repite la visita al mismo lugar porque allí tienen familiares o amigos y en el tercero viajan motivados por conocer nuevos destinos y

experimentar la cultura, las costumbres de la gente, el folklore, la gastronomía del lugar.

Gráfico N° 03. Principal motivo de viaje al Perú (porcentaje de N° de personas).



Fuente: PROMPERU, Perfil del Vacacionista Nacional 2009;

Elaboración: propia

- Grupo de viaje

Según PROMPERU (2009), la mayor parte (35%) los turistas nacionales realizó su viaje en grupo familiar directo, seguido en un 23% lo hicieron en compañía de amigos y/o familiares sin niños, 15% en pareja, 14% solo y 13% con amigos y/o familiares. (Ver cuadro 01).

Cuadro 01: Turista nacional según grupo de viaje y por ciudad de residencia

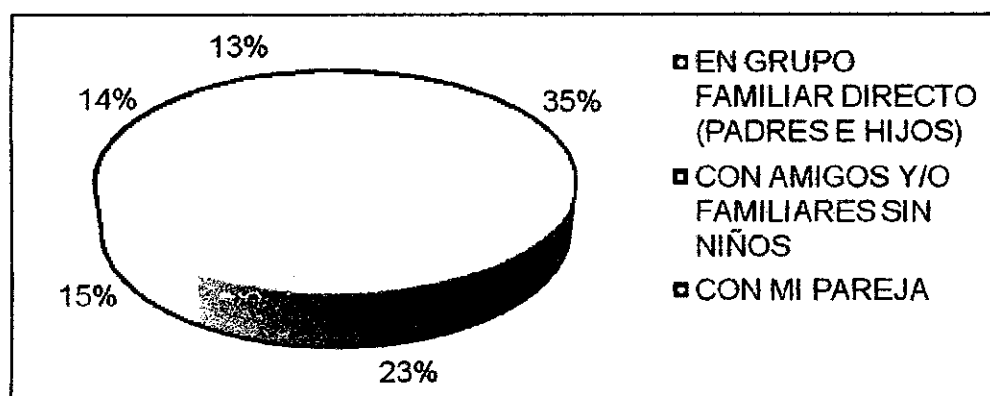
| Grupo de Viaje | Total | Lima | Arequipa | Trujillo | Chiclayo | Huancayo |
|--|--------------|-------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| En grupo familiar directo (padres e hijos) | 35% | 34% | 39% | 43% | 38% | 49% |
| Con amigos y/o familiares sin niños | 23% | 24% | 22% | 22% | 19% | 14% |
| Con mi pareja | 15% | 16% | 10% | 12% | 10% | 11% |
| Solo | 14% | 12% | 19% | 16% | 26% | 24% |
| Con amigos y/o familiares con niños | 13% | 14% | 11% | 8% | 6% | 3% |

Fuente: PROMPERU, Perfil del vacacionista nacional 2009;

Elaboración: propia

Así mismo, es preciso mencionar que el turista nacional generalmente no realizó su viaje en compañía con niños.

Gráfico 04: Turista nacional según grupo de viaje



Fuente: PROMPERU, Perfil del vacacionista nacional 2009;

Elaboración: propia

- Tipo de alojamiento utilizado en el viaje

El tipo de alojamiento de mayor demanda por los turistas nacionales son casa de familiares o amigos y Hoteles – Hostales (Ver cuadro N° 02). La preferencia por este tipo de alojamiento se explica debido a la mayor parte

los turistas nacionales son de nivel socioeconómico de clase C y realizan su viaje en grupo familiar directo o en compañía de amigos.

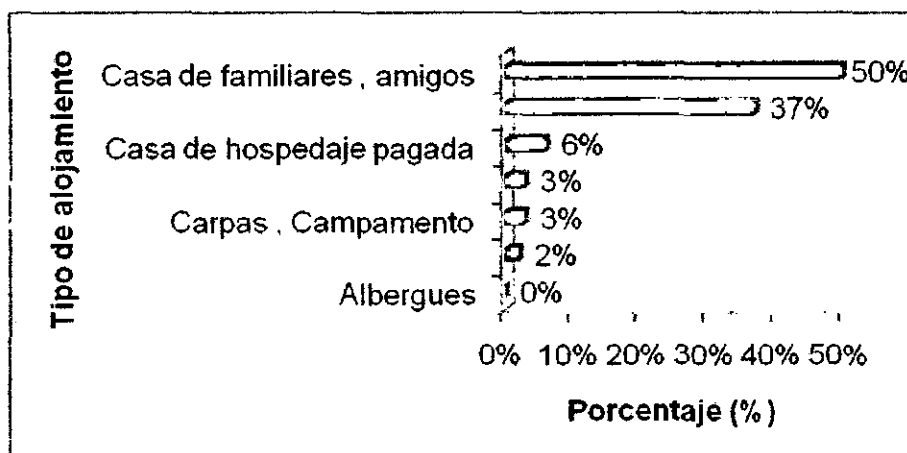
Cuadro 02: Tipo de alojamiento utilizado por los turistas nacionales

| Tipo de Alojamiento Utilizado | Total | Lima | Arequipa | Trujillo | Chiclayo | Huancayo |
|--------------------------------------|--------------|-------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Casa de familiares , amigos | 50% | 50% | 49% | 47% | 52% | 53% |
| Hotel / Hostal | 37% | 36% | 42% | 41% | 37% | 39% |
| Casa de hospedaje pagada | 6% | 7% | 4% | 5% | 6% | 3% |
| Carpas , Campamento | 3% | 3% | 6% | 3% | 2% | 2% |
| Casa propia | 3% | 3% | 4% | 5% | 3% | 2% |
| Otros | 2% | 2% | 2% | 0% | 1% | 2% |
| Albergues | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |

Fuente: PROMPERU, Perfil del vacacionista nacional 2009;

Elaboración: propia

Gráfico 05: Tipo de alojamiento utilizado por turistas nacionales



Fuente: PROMPERU, Perfil del vacacionista nacional 2009;

Elaboración: propia

- Tipo de turismo

Los turistas nacionales presentan una mayor prioridad por realizar el turismo de naturaleza y además combinan sus actividades con el turismo cultural y de sol y playa (Ver cuadro N° 03).

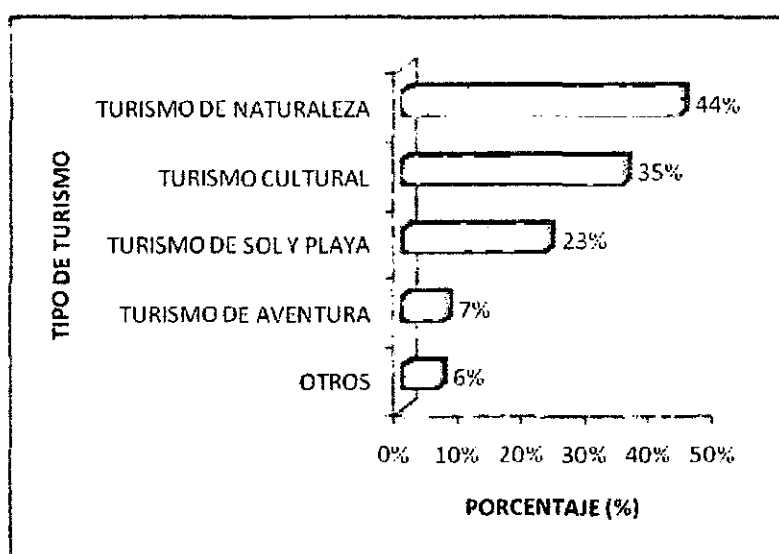
Cuadro 03: Tipo de turismo realizado, según turista por ciudad de residencia

| Tipo de Turismo | Total | Lima | Arequipa | Trujillo | Chiclayo | Huancayo |
|------------------------|--------------|-------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Turismo de sol y playa | 23% | 20% | 49% | 27% | 28% | 16% |
| Turismo de naturaleza | 44% | 48% | 9% | 41% | 37% | 44% |
| Turismo de aventura | 7% | 8% | 5% | 1% | 3% | 5% |
| Turismo cultural | 35% | 36% | 24% | 56% | 52% | 24% |
| Otros | 6% | 7% | 6% | 6% | 5% | 5% |

Fuente: PROMPERU, Perfil del vacacionista nacional 2009;

Elaboración: propia

Gráfico 06: Turista Nacional, Tipo de turismo realizado

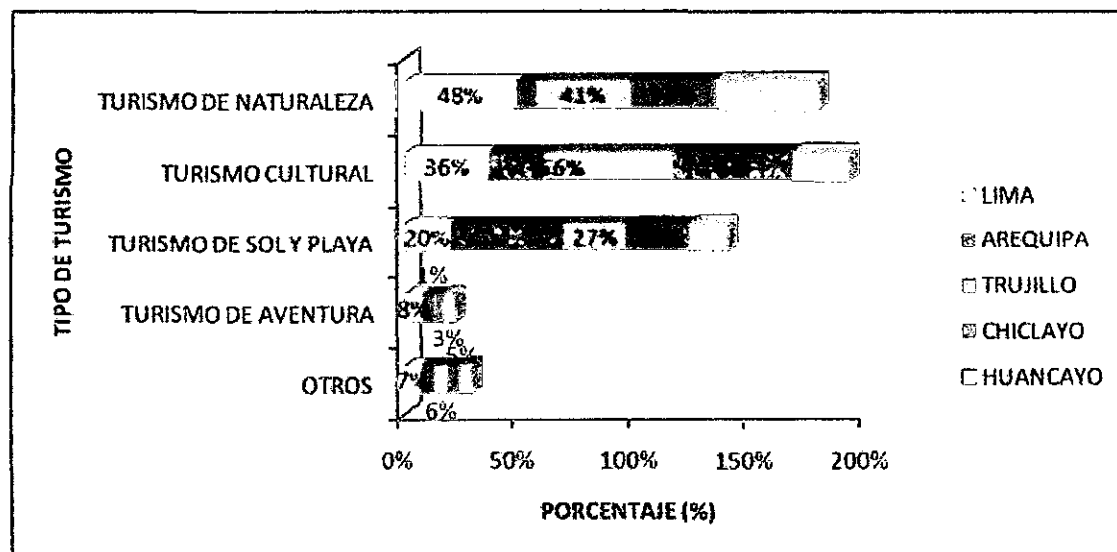


Fuente: PROMPERU, Perfil del vacacionista nacional 2009;

Elaboración: propia

También es preciso hacer mención que generalmente los turistas de la costa norte del país en el año 2009 practicaron el turismo cultural y de naturaleza.

Gráfico 07: Tipo de turismo realizado, según turista por ciudad de residencia.



Fuente: PROMPERU, Perfil del vacacionista nacional 2009;

Elaboración: propia

Por tanto, al existir carencia de servicios de alojamiento de mejor calidad y conformado por centros de hospedajes, no clasificados ni categorizados¹⁹ y habiendo analizado el perfil del vacacionista nacional 2009, el proyecto estará orientado a satisfacer las necesidades del turista nacional que realizan actividades de turismo cultural – vivencial de nivel socioeconómico B y C.

¹⁹ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo MINCETUR (2010). Directorio de Establecimiento de Hospedajes.

<http://www.mincetur.gob.pe/Turismo/Estadistica/directorio/hospedaje/hospedaje.asp> Consultado 25/05/2010

2.3.- Estudio de la demanda.

2.3.1.- Comportamiento de la demanda periodo 2000 - 2008

2.3.1.1.- Arribos de turistas

2.3.1.1.1.- A nivel de la Región Piura

Durante el periodo (2000 – 2008) el arribo promedio de personas a la región Piura, ha crecido respecto a la década de los noventa .Así tenemos que mientras 1990 – 1999 el arribo promedio anual de turistas fue de 155,350 mostrando a su vez una tasa de decrecimiento anual de -2.2%, en cambio, entre los años 2000 – 2008 el arribo promedio anual creció hasta 253,212 presentando una tasa crecimiento anual de 7.5% reflejando un mayor flujo de turistas en la presente década. (Ver cuadro N° 04)

Cuadro 04: Región Piura, arribo promedio de turistas

| Turistas | Periodo | | | |
|-------------|-----------|---------|-----------|---------|
| | 1990-1999 | Tasa c. | 2000-2008 | Tasa c. |
| Nacionales | 149,917 | -2.3% | 239,316 | 7.3% |
| Extranjeros | 5,433 | 0.4% | 13,896 | 10.4% |
| Total | 155,350 | -2.2% | 253,212 | 7.5% |

Fuente: INEI Piura - Compendio estadístico 2009, Dirección Regional de Industria y Turismo -Piura

Elaboración: Propia

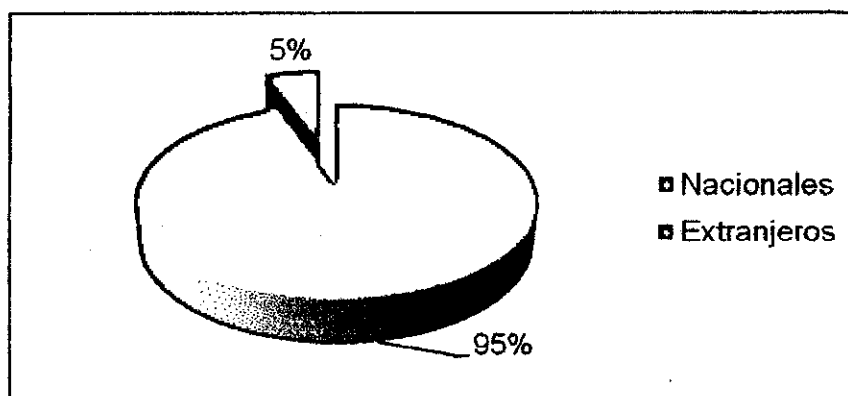
El arribo de turistas durante el periodo 1990 -1999, estuvo conformado en un 97% por nacionales y 3% de extranjeros, y entre los años 2000 – 2008, el 95% de nacionales y 5% de extranjeros. Ello indica que tal situación no se ha revertido durante los últimos 18 años, es decir llegan más peruanos que extranjeros.

Cuadro 05: Composición del turismo a nivel de región por periodo. (Arribo de turistas nacionales y extranjeros).

| TURISTAS | 1990 -1999 | % | 2000-2008 | % |
|-----------------|-------------------|----------|------------------|----------|
| Nacionales | 1499167 | 97% | 2153846 | 95% |
| Extranjeros | 54328 | 3% | 125061 | 5% |
| Total | 1553495 | 100% | 2278907 | 100% |

Fuente: INEI Piura - Compendio estadístico 2009, Dirección Regional de Industria y Turismo -Piura
Elaboración: Propia

Gráfico 08: Arribo de nacionales y extranjeros a la región Piura (2000 – 2008)



Fuente: INEI Piura - Compendio estadístico 2009, Dirección Regional de Industria y Turismo -Piura
Elaboración: Propia

Uniformizando la serie histórica 1990 - 2008, presenta una tasa de crecimiento anual de 3% con tendencia creciente, que excepto en el año 2004 se produjo una contracción global del 34% (35% nacionales y 30% extranjeros), lográndose recuperar paulatinamente un 13% en el 2008 con respecto al 2007. (Ver cuadro 06).

Durante este periodo, en 1998 hay una baja significativa de arribos con respecto a 1997 esto como consecuencias del fenómeno del niño, para luego reflejar un pico máximo de crecimiento de 66% en 2003 y 13% en

2008 como consecuencia de mayor dinamismo y estabilidad de la actividad económica del país siendo reflejado por el aumento sostenido del PBI de hasta 9.8% en 2008 (Ver cuadro 06). También es preciso resaltar que el PBI per cápita real desde 1990 al 2008 se ha incrementado en 76.3%.²⁰

Cuadro N° 06: Arribo de turistas nacionales y extranjeros hacia la región Piura 1990 -2008²¹

| Año | Turistas | Var. % | Nacionales | Var. % | Extranjeros | Var. % |
|---------------------|---------------|-------------|---------------|-------------|--------------|-------------|
| 1990 | 188698 | | 183128 | | 5570 | |
| 1991 | 246715 | 31% | 237736 | 30% | 8979 | 61% |
| 1992 | 143518 | -42% | 136244 | -43% | 7274 | -19% |
| 1993 | 129997 | -9% | 126650 | -7% | 3347 | -54% |
| 1994 | 148455 | 14% | 144295 | 14% | 4160 | 24% |
| 1995 | 125272 | -16% | 122302 | -15% | 2970 | -29% |
| 1996 | 160888 | 28% | 153943 | 26% | 6945 | 134% |
| 1997 | 138047 | -14% | 133329 | -13% | 4718 | -32% |
| 1998 | 117425 | -15% | 112809 | -15% | 4616 | -2% |
| 1999 | 154480 | 32% | 148731 | 32% | 5749 | 25% |
| 2000 | 174725 | 13% | 167207 | 12% | 7518 | 31% |
| 2001 | 183330 | 5% | 174076 | 4% | 9254 | 23% |
| 2002 | 221245 | 21% | 210629 | 21% | 10616 | 15% |
| 2003 | 368131 | 66% | 346333 | 64% | 21798 | 105% |
| 2004 | 241512 | -34% | 226206 | -35% | 15306 | -30% |
| 2005 | 247245 | 2% | 233029 | 3% | 14216 | -7% |
| 2006 | 257091 | 4% | 241884 | 4% | 15207 | 7% |
| 2007 | 274782 | 7% | 260271 | 8% | 14511 | -5% |
| 2008 | 310846 | 13% | 294211 | 13% | 16635 | 15% |
| TASA CRECIMIENTO | 3% | | 3% | | 6% | |

Fuente: INEI Piura - Compendio estadístico 2009, Dirección Regional de Industria y Turismo -Piura

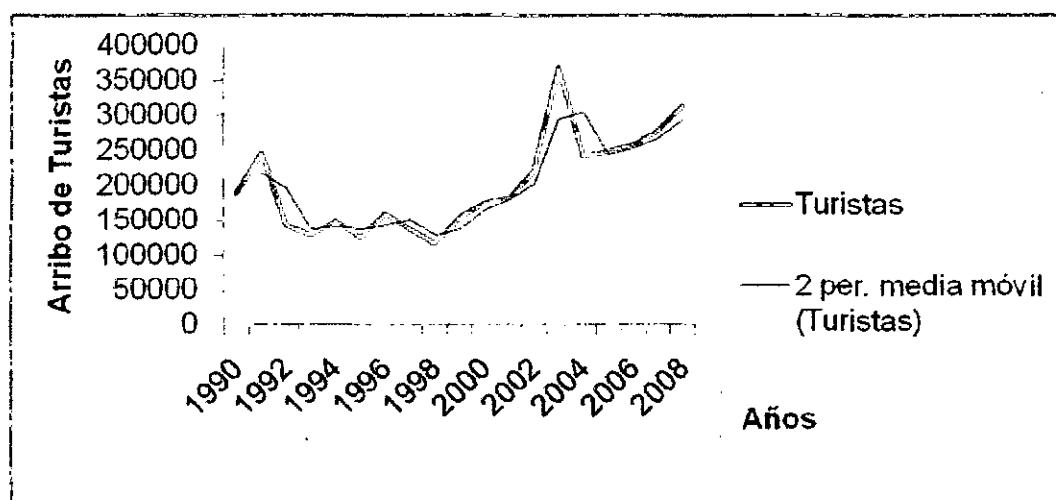
Elaboración: Propia

²⁰ Banco Central de Reserva del Perú "Memoria 2009 "Anexo 01.

<http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/memoria-anual/memoria-2009.html>

²¹ INEI, ODEI - Piura, "Piura: Compendio estadístico 2009", Piura- Perú, pág. 314.

Gráfico N° 09: Evolución de arribo turistas hacia la región Piura (1990-2008)



Fuente: INEI Piura - Compendio estadístico 2009, Dirección Regional de Industria y Turismo -Piura

Elaboración: Propia

2.3.1.1.2.- A nivel de Provincia (2003 – 2008).

El arribo de turistas a la provincia de Piura se ha venido incrementando a una tasa de crecimiento promedio anual de 6%, tal es así que muestra una tendencia creciente. . (Ver cuadro N° 07)

También es preciso señalar que los arribos y las pernотaciones de los nacionales se incrementaron proporcionalmente dado que se refleja en un nivel constante de permanencia a excepción del año 2008 donde fue 1.4 , es decir que por cada turista nacional que arribo hacia la provincia de Piura , permaneció 1.4 noches. Con respecto al turista extranjero este indicador ha decrecido de 1.8 en el año 2003 a 1.6 en el 2008 significando menor permanencia en la provincia. (Ver cuadro N° 07)

Cuadro N° 07: Arribo y pernотaciones de turistas nacionales y extranjeros a la provincia Piura (2003 -2008)

| Año | Total | Nacionales | | Extranjeros | | Permanencia | |
|------|---------|------------|---------------------|-------------|---------|-------------|------------|
| | | Arribo | Pernoc ¹ | Arribo | Pernoc. | Nacional | Extranjero |
| 2003 | 148,366 | 140,141 | 203,779 | 8,225 | 14,430 | 1.5 | 1.8 |
| 2004 | 151,461 | 142,325 | 218,752 | 9,136 | 16,848 | 1.5 | 1.8 |
| 2005 | 164,344 | 156,038 | 228,242 | 8,306 | 15,501 | 1.5 | 1.9 |
| 2006 | 167,342 | 158,499 | 232,191 | 8,843 | 16,107 | 1.5 | 1.8 |
| 2007 | 187,507 | 177,588 | 262,550 | 9,919 | 17,584 | 1.5 | 1.8 |
| 2008 | 199,936 | 191,776 | 273,600 | 8,160 | 13,292 | 1.4 | 1.6 |

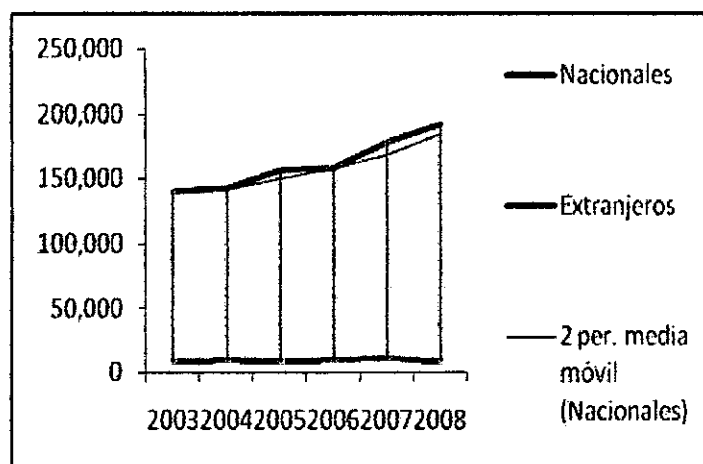
T.C : 6%

1/ Pernотaciones: número de noches de permanencia.

Fuente: INEI Piura - Compendio estadístico 2009, Dirección regional de industria y Turismo -Piura

Elaboración: Propia

Gráfico N° 10: Arribo de turistas a la provincia de Piura (2003 -2008)



Fuente: INEI Piura - Compendio estadístico 2009, Dirección Regional de Industria y Turismo –Piura.
Elaboración: Propia

Este crecimiento del turismo en la provincia ha permitido en el año 2008 representar el 64.3% del total de turistas que arribaron a la región de los cuales el 96% son nacionales y 4% extranjeros representando el 65.2% y 49.1% a nivel regional. (Ver cuadro 08). Este flujo de turistas nacionales que

es el más representativo equivalió 29% de la población como provincia y 11% a nivel departamental²².

Por lo tanto, al igual que a nivel regional. El arribo de turistas a nivel de provincia en el año 2008 lo efectuaron más turistas nacionales que extranjeros.

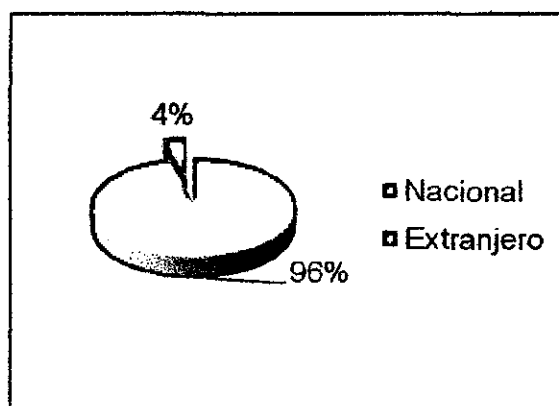
Cuadro N° 08: Arribos de turistas a la provincia de Piura 2008

| Turista | Provincial | | Regional | Participación |
|----------------|-------------------|-------------|-----------------|----------------------|
| Nacional | 191776 | 96% | 294211 | 65.2% |
| Extranjero | 8160 | 4% | 16635 | 49.1% |
| Total | 199936 | 100% | 310846 | 64.3% |

Fuente: INEI Piura - Compendio estadístico 2009, Dirección Regional de Industria y Turismo -Piura

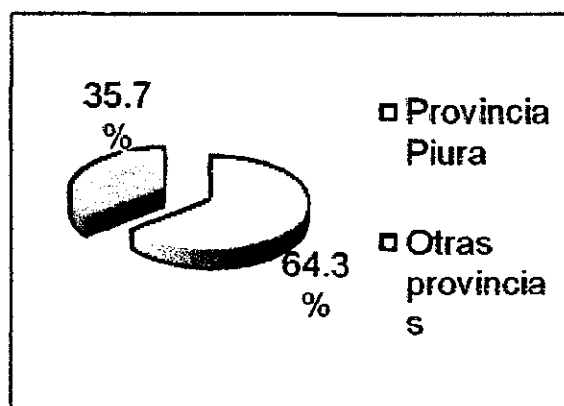
Elaboración: Propia

Gráfico N° 11: Arribos de turistas nacionales y extranjeros a la provincia de Piura 2008.



Fuente: INEI Piura - Compendio estadístico 2009, Dirección Regional de Industria y Turismo -Piura
Elaboración: Propia

Gráfico N° 12: Arribos de turistas a la provincia de Piura con respecto al resto de la región 2008.



Fuente: INEI Piura - Compendio estadístico 2009, Dirección Regional de Industria y Turismo -Piura
Elaboración: Propia

²² INEI "Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda". Sistema de Consulta de Datos de Centros Poblados (CCPP) y Población Dispersa.

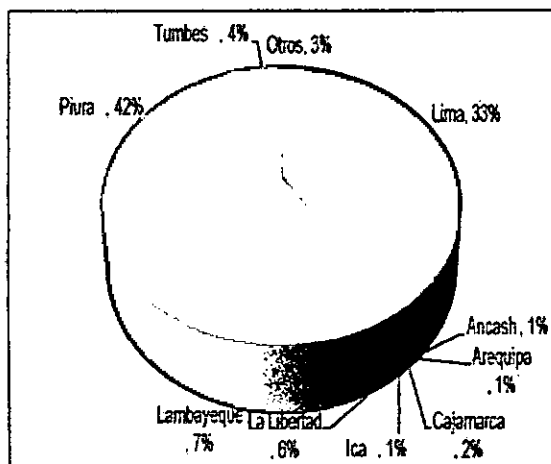
En año 2008, los turistas nacionales que arribaron al interior de la provincia de Piura, fueron provenientes de todas las regiones en mayor participación Piura 42%, Lima 33%, Lambayeque 7%, La Libertad 6%, Tumbes 4% y Cajamarca 2%. Si se exceptúa los turistas pertenecientes a la región Piura, la mayor parte la conformarían los provenientes de la región Lima, Lambayeque, La Libertad y Tumbes en un 58%, 13%, 10% y 7% respectivamente. (Ver cuadro 09)

Cuadro 09: Arribo de nacionales al interior de la provincia de Piura por Región (2008)

| Región | 2008 | % | % |
|---------------|---------------|-------------|-------------|
| Piura | 81144 | 42% | - |
| Lima | 64194 | 33% | 58% |
| Lambayeque | 14007 | 7% | 13% |
| La Libertad | 10871 | 6% | 10% |
| Tumbes | 8068 | 4% | 7% |
| Cajamarca | 3131 | 2% | 3% |
| Ancash | 1973 | 1% | 2% |
| Arequipa | 1164 | 1% | 1% |
| Ica | 1112 | 1% | 1% |
| Otras | 6112 | 3% | 6% |
| Total | 191776 | 100% | 100% |

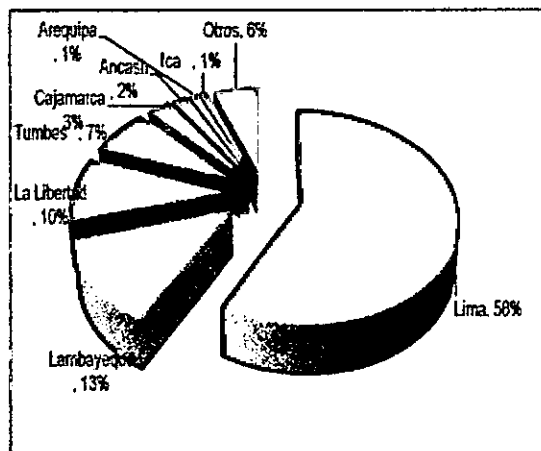
Fuente: INEI Piura - Compendio estadístico 2009.
Elaboración: Propia.

Gráfico N° 13: Arribo de nacionales al interior de la provincia de Piura por Región (2008)



Fuente: INEI Piura - Compendio estadístico 2009, Dirección Regional de Industria y Turismo -Piura
Elaboración: Propia

Gráfico N° 14: Arribo de al interior de la provincia de Piura excepto la región Piura (2008)



Fuente: INEI Piura - Compendio estadístico 2009, Dirección Regional de Industria y Turismo -Piura
Elaboración: Propia

De acuerdo al flujo de turistas nacionales descrito con anterioridad y teniendo de referencia el perfil del vacacionista nacional año 2009, se plantea como supuesto que , el 35% y 51% de turistas nacionales que arribaron a la provincia de Piura durante el periodo 2003 – 2008 son de nivel socioeconómico B y C . Ello para efectos de la demanda del proyecto el cual esta dirigido a niveles socioeconómico B y C. (Ver cuadro N° 10)

Cuadro 10: Arribo de turistas nacionales de nivel socioeconómico B y C a la provincia de Piura. (2003 – 2008).

| AÑO | Nacionales (1) | Nacionales nivel socioeconómico B y C¹. (2) |
|------------|---------------------------|---|
| 2003 | 140,141 | 120521 |
| 2004 | 142,325 | 122400 |
| 2005 | 156,038 | 134193 |
| 2006 | 158,499 | 136309 |
| 2007 | 177,588 | 152726 |
| 2008 | 191,776 | 164927 |

Fuente: INEI Piura - Compendio estadístico 2009,
Dirección Regional de Industria y Turismo -Piura

Elaboración: Propia

1/ Perfil del vacacionista nacional 2009, Nivel
socioeconómico B (35%) + C (51%)= 86%, (2)=
(1)*0.86

2.3.1.1.2.1.- Arribo de turistas a la provincia de Piura por categoría de establecimiento de Hospedaje.

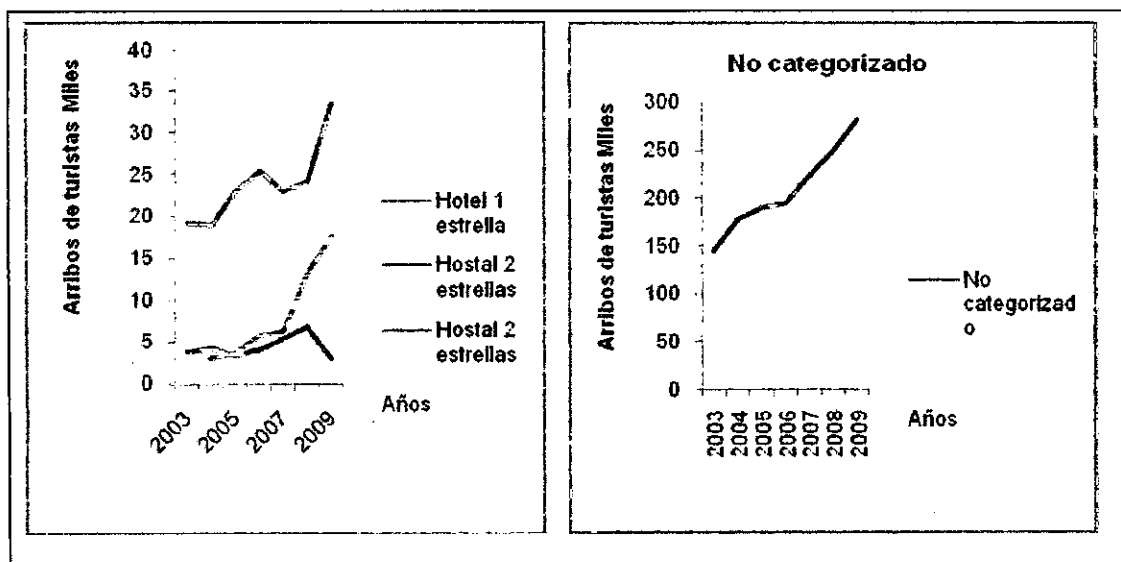
En la provincia de Piura existen establecimientos de hospedajes de varias categorías como: hoteles una, dos, tres, cuatro estrellas y hostales dos y tres estrellas.

En el presente acápite se pondrá énfasis el arribo de turistas a establecimientos de hospedajes en hoteles de una y dos estrellas; hostales dos estrellas y hospedajes no categorizados. Debido a que el proyecto se vincula a turistas de nivel socioeconómico B y C, y además, porque las dos últimas categorías corresponden a las existentes en Catacaos, lo cual se detallara en al siguiente acápite.

En durante el periodo 2003 - 2009, el arribo de turistas a establecimientos de hospedaje de las categorías mencionadas, a excepción de los hoteles de una estrella en donde el arribo de turistas se contrajo en el año 2009, el

resto hospedajes viene mostrando una tendencia creciente sobre todo en hoteles dos estrellas y en hospedaje no categorizados. (Ver Gráfico N° 15).

Gráfico N° 15: Evolución del arribo de turistas según categoría del establecimiento de hospedaje en la provincia de Piura 2003 - 2009



Fuente: MINCETUR Directorio de Prestadores de servicios turísticos, Indicadores de ocupabilidad

Elaboración: Propia

Si concentramos el arribo de turistas en estos establecimientos de hospedajes durante el periodo en mención, la mayor parte de turistas arribaron a establecimientos no categorizados ya que su participación se ha mantenido entre 84% y 87%, seguido de hostales dos estrellas cuya participación se ha fluctúa entre 9% y 11%. (Ver anexo N° 01).

2.3.1.1.3.- Arribo de turistas al distrito de Catacaos por categoría de establecimiento de Hospedaje (2003 -2009).

Previo al detalle sobre el flujo de arribos a los establecimientos de hospedaje, es preciso hacer mención cuales son los principales motivos que le trajo al turista nacional visitar el distrito de Catacaos.

De acuerdo a la encuesta aplicada en fiestas de semana santa en donde se presenta mayor afluencia de turistas ,y en respuesta a la pregunta N° 09 del cuestionario, las menciones que efectuaron los turistas fueron diversas siendo principalmente por la gastronomía 30%, trabajo negocios 18% (compra de artesanía y filigrana), religión 20%, cultura 17% y vacaciones (turismo) 13%. (Ver cuadro N° 11)

Cuadro N° 11: Principales motivos de visita de los turistas nacionales que se hospeda en el distrito de Catacaos

| ¿Está hospedado en Catacaos? | ¿ Qué le trajo a Catacaos?(a) | | | | | | |
|------------------------------|-------------------------------|---------|----------|--------------------|----------|-------------------------|---------------------|
| | Vacaciones (Turismo) | Cultura | Historia | Trabajo / Negocios | Religión | Convenciones Seminarios | Otros (Gastronomía) |
| Si % dentro de P09 | 13% | 17% | 1% | 18% | 20% | 1% | 30% |

Los porcentajes y los totales se basan en las respuestas.

a. Agrupación de dicotomías. Tabulado el valor 1.

Fuente: Elaboración propia

Con respecto al análisis de arribos de turistas a establecimientos de hospedaje por categoría existente en Catacaos es la siguiente:

a) Categoría dos estrellas

El arribo y pernctación de turistas a establecimientos hospedaje de esta categoría que son hostales, muestra una tendencia decreciente. La serie analizada muestra una contracción promedio anual de 17%. En año 2009 el arribo de turistas a esta clase de establecimientos disminuyó en 26% en relación al año 2008 y 68% con respecto al año 2003.

b) No Categorizado

En esta categoría la serie analizada sucede lo contrario, ha mostrado una tendencia creciente a lo largo del periodo que muestra un promedio de crecimiento anual de 18%.Durante el periodo en mención se registró 45,607 arribos el 99% (44,986) por nacionales y 1% (621) por extranjeros. (Ver Cuadro N° 12)

El mayor incremento en el arribo de turistas se produjo en el año 2008 donde arribaron 10,058 turistas significando un incremento del 44% en relación al año anterior y 242% con respecto al año 2003. Así mismo, representó en el 7% del total de arribos a nivel de provincia en lo que respecta a este tipo de categoría (Ver anexo N° 02).

Con respecto al año 2009 el arribo de turistas descendió en 21% con respecto al 2008 debido de la contracción de la actividad económica como efecto de la crisis financiera internacional.

Cuadro N° 12: Catacaos, Arribo de turistas a establecimientos de hospedaje por Categoría (2003 – 2009).

| Año | No Categorizados | | | 2 Estrellas | | |
|-------------------------|------------------|------------|-------------|-------------|------------|-------------|
| | Total | Nacionales | Extranjeros | Total | Nacionales | Extranjeros |
| 2003 | 2938 | 2865 | 73 | 971 | 940 | 31 |
| 2004 | 4119 | 4024 | 95 | 959 | 920 | 39 |
| 2005 | 7596 | 7560 | 36 | 406 | 385 | 21 |
| 2006 | 6029 | 5990 | 39 | 482 | 478 | 4 |
| 2007 | 6971 | 6890 | 81 | 473 | 450 | 23 |
| 2008 | 10058 | 9893 | 165 | 419 | 411 | 8 |
| 2009 | 7896 | 7764 | 132 | 311 | 306 | 5 |
| Total | 45607 | 44986 | 621 | 4021 | 3890 | 131 |
| T. crecimiento promedio | 18% | 18% | 10% | - | - | - |
| Participación | 100% | 99% | 1% | 100% | 97% | 3% |

Fuente: MINCETUR Directorio de Prestadores de Servicios Turísticos, Indicadores de ocupabilidad

Elaboración: Propia.

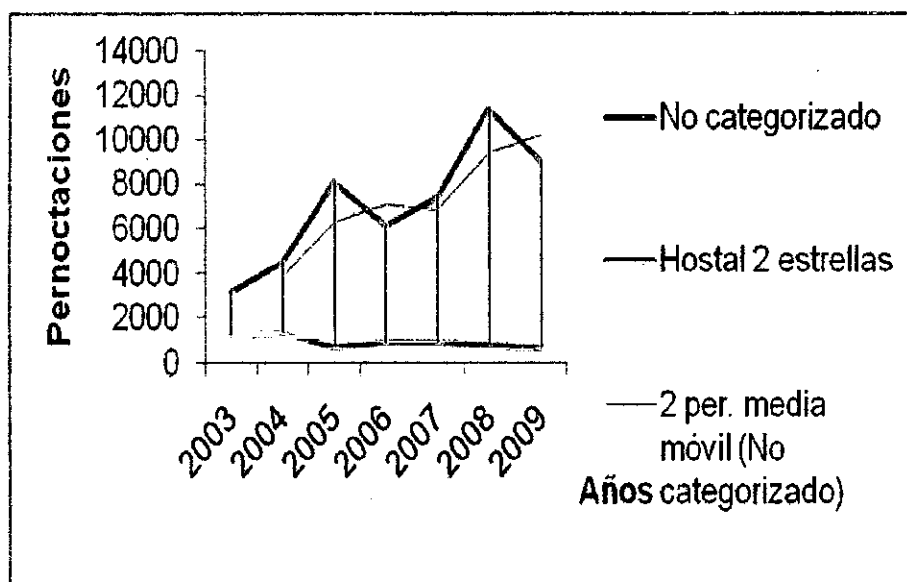
2.3.1.1.3.1.-Pernotaciones

Las pernотaciones es el número total de noches que un viajero permanece en un alojamiento privado ó está registrado en un centro de alojamiento colectivo, con independencia de si permanece físicamente en la habitación o no²³.

²³ MINCETUR 2010 "Terminología para las estadísticas de turismo"
<http://www.mincetur.gob.pe/turismo/ESTADISTICA/terminologia.htm>
 Consultado 13/03/2010

Las pernотaciones son consideradas como la demanda para los establecimientos de hospedaje. Para el presente estudio se considera como competitivas principalmente las pernотaciones en establecimientos no categorizados. Ello porque a parte presentar mayor número de pernотaciones en su comportamiento histórico, muestra una tendencia creciente caso contrario sucede con los establecimientos de dos estrellas (ver Gráfico N° 16).

Gráfico N° 16: Pernотaciones por categoría de establecimientos de Hospedaje 2003 - 2009



Fuente: MINCETUR Directorio de Prestadores de Servicios Turísticos, Indicadores de ocupabilidad

En los últimos siete años las pernотaciones en establecimientos no categorizados muestran un crecimiento promedio 19%, que corresponden a un total de 49,969 pernотaciones de las cuales el 99% fueron realizadas por nacionales y el 1% por extranjeros. (Ver Cuadro N°13)

En este tipo de categoría las pernотaciones totales (nacionales + extranjeros) que representaban el 1.7% a nivel de provincia en el año 2003, pasaron a representar en los años 2008 y 2009 el 6% y 4.7% respectivamente (Ver anexo N° 02). Caso contrario sucedió en categoría dos estrellas donde descendió significativamente de 5.1% en el año 2003 a 2.6% en el año 2009 (Ver anexo N° 03).

Las pernотaciones a diferencia de los arribos, dependen también del promedio de permanencia del turista en un establecimiento de hospedaje, es decir, el número de días promedio que pernотaron los pasajeros en un establecimiento de hospedaje.

Este periodo promedio de permanencia se ha mostrado mayor en hostales de dos estrellas, a pesar del descenso consecutivo de arribos y pernотaciones de turistas este promedio de permanencia es de dos días aproximadamente. En el caso de hospedajes no categorizados el promedio de permanencia se ha mantenido siendo de un día aproximadamente.

En tanto, no significa necesariamente que tener un mayor promedio de permanencia indica una mayor preferencia por estos establecimientos, como se muestra en el cuadro N° 14 los arribos y pernотaciones de turistas en los hospedajes de dos estrellas muestran una tendencia decreciente al descender consecutivamente durante en los últimos siete años.

Cuadro N° 13: Distrito de Catacaos, pernотaciones de turistas en establecimientos de hospedaje por Categoría (2003 – 2009).

| Año | No Categorizados | | | 2 Estrellas | | |
|----------------|------------------|------------|-------------|-------------|------------|-------------|
| | Total | Nacionales | Extranjeros | Total | Nacionales | Extranjeros |
| 2003 | 3178 | 3089 | 89 | 1326 | 1281 | 45 |
| 2004 | 4529 | 4416 | 113 | 1367 | 1305 | 62 |
| 2005 | 8088 | 8045 | 43 | 774 | 723 | 51 |
| 2006 | 6184 | 6140 | 44 | 969 | 961 | 8 |
| 2007 | 7477 | 7381 | 96 | 958 | 900 | 58 |
| 2008 | 11438 | 11234 | 204 | 837 | 821 | 16 |
| 2009 | 9075 | 8918 | 157 | 675 | 661 | 14 |
| Total | 49969 | 49223 | 746 | 6906 | 6652 | 254 |
| T. Crecimiento | 19% | 19% | 10% | - | - | - |
| Participación | 100% | 99% | 1% | 100% | 96% | 4% |

Fuente: MINCETUR Directorio de Prestadores de Servicios Turísticos,
Indicadores de ocupabilidad

Elaboración: Propia

Cuadro N°14: Distrito de Catacos, arribos, pernотaciones y permanencia de turistas en establecimientos de hospedaje por categoría (2003 – 2009).

| Año | No categorizado | | Dos estrellas | | Permanencia | |
|------|-----------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|---------------|
| | Arribos | Pernотaciones | Arribos | Pernотaciones | No categorizado | Dos estrellas |
| 2003 | 2938 | 3178 | 971 | 1326 | 1.1 | 1.4 |
| 2004 | 4119 | 4529 | 959 | 1367 | 1.1 | 1.4 |
| 2005 | 7596 | 8088 | 406 | 774 | 1.1 | 1.9 |
| 2006 | 6029 | 6184 | 482 | 969 | 1.0 | 2.0 |
| 2007 | 6971 | 7477 | 473 | 958 | 1.1 | 2.0 |
| 2008 | 10058 | 11438 | 419 | 837 | 1.1 | 2.0 |
| 2009 | 7896 | 9075 | 311 | 675 | 1.1 | 2.2 |

Fuente: MINCETUR Directorio de Prestadores de Servicios Turísticos,
Indicadores de ocupabilidad

Elaboración: Propia

d) Índice de ocupabilidad

MINCETUR (2009). Establece dos indicadores de ocupabilidad para establecimientos de hospedajes estos son tasa neta de ocupación de camas (TNOC) y Tasa neta de ocupación de habitación (TNOH) definidas como la tasa de ocupación obtenida con la capacidad que tienen los establecimientos de camas o de habitaciones realmente disponibles²⁴.

En el cuadro N°15 nos muestra los porcentajes de la tasa de ocupación anual tanto de habitación como para camas de acuerdo a información estadística de los años 2003 -2009.

Analizando el comportamiento de estos indicadores de ocupabilidad 2003 – 2009, podemos confirmar que en el distrito de Catacaos la preferencia de los turistas de hospedarse en establecimiento de mejor categoría se ha revertido.

En ese sentido, podemos decir que los establecimientos de hospedajes no categorizados en promedio durante 2003 - 2009, mostraron una la tasa neta de ocupación de habitación y plaza-cama de 24.58% y 20.15% lo cual significa que del total de habitaciones y plazas - camas disponibles durante el 2003- 2008, en promedio el 24.58% y 20.5% estuvieron ocupadas.

²⁴ MINCETUR 2010 "Terminología para las Estadísticas de Turismo"
<http://www.mincetur.gob.pe/turismo/ESTADISTICA/terminologia.htm>
Consultado 13/03/2010

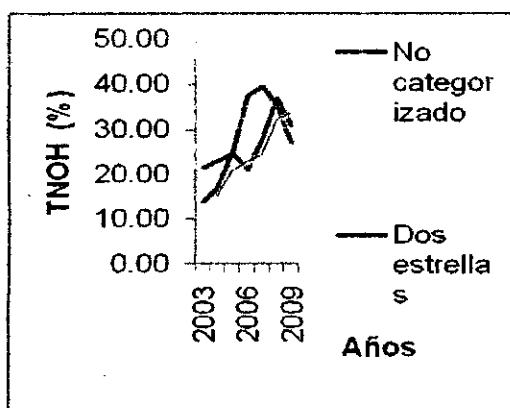
Cuadro N° 15: Índices de ocupabilidad de establecimientos de hospedaje no categorizado y dos estrellas 2003- 2009

| Año | TNOH % | | TNOC % | |
|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|---------------|
| | No Categorizado | Dos Estrellas | No Categorizado | Dos Estrellas |
| 2003 | 13.76 | 21.64 | 12.52 | 16.50 |
| 2004 | 17.04 | 22.92 | 17.20 | 16.66 |
| 2005 | 24.67 | 24.59 | 21.05 | 19.29 |
| 2006 | 21.18 | 37.48 | 15.59 | 24.12 |
| 2007 | 27.71 | 39.59 | 20.19 | 23.89 |
| 2008 | 36.83 | 35.40 | 29.94 | 20.85 |
| 2009 | 30.90 | 27.08 | 24.58 | 16.22 |
| Promedio | 24.58 | 29.81 | 20.15 | 19.65 |

Fuente: MINCETUR Directorio de Prestadores de Servicios Turísticos,
Indicadores de ocupabilidad

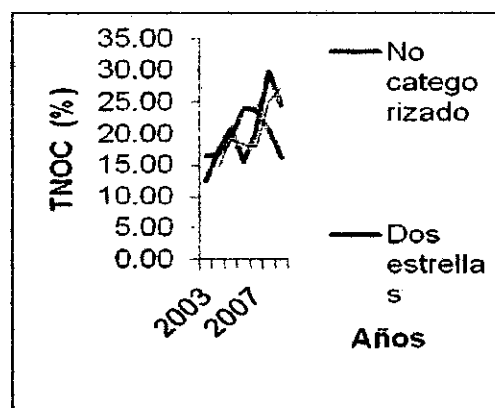
Elaboración: Propia

Gráfico N° 17: Tasa neta de ocupabilidad de habitación 2003 - 2009



Fuente: MINCETUR Directorio de Prestadores de Servicios Turísticos, Indicadores de ocupabilidad
Elaboración: Propia

Gráfico N° 18: Tasa neta de ocupabilidad de Camas 2003 - 2009



Fuente: MINCETUR Directorio de Prestadores de Servicios Turísticos, Indicadores de ocupabilidad
Elaboración: Propia

2.3.2.- Proyección de la demanda de acuerdo al comportamiento histórico (2003 -2009).

La demanda se explicará por el comportamiento histórico de las pernотaciones de los años 2003- 2009 en los establecimientos de hospedaje no categorizados del distrito de Catacaos (Cuadro N° 14).

Para calcular la tendencia de la demanda en establecimientos de esta categoría se ha empleado dos modelos de regresión, el modelo de regresión lineal y potencial, empleando el método de mínimos cuadrados ordinarios, aceptándose aquel cuyo coeficiente de determinación sea más cercano a la unidad (ó 100%).

Donde las variables son:

Pernocta: pernотaciones anuales

T: Tiempo en años

Y; α , β son parámetros

| Indicador | Modelo Lineal | Modelo Potencial |
|--------------------|---------------------------------------|---|
| | $Pernocta_t = \alpha + \beta * T_t$ | $Pernocta_t = \alpha + \beta * T_t^\theta$ |
| | $Pernocta = 2724.428571 + 1103.5 * T$ | $Pernocta = 5166.34795 + 28.84742662 * T^{2.718}$ |
| R-squared | 0.730763 | 0.573315140186016 |
| Adjusted R-squared | 0.676916 | 0.487978168223219 |
| F-stadist | 13.57102 | 6.718250 |

Elaboración: Propia

Al obtenerse las estimaciones, el mejor modelo evaluando los criterios estadísticos econométrico ha sido el Lineal, con un R2: 0.730776, F-stadist 13.57, probabilidad β : 0.0142, Akaike 17.80 Akaike 17.79. (Ver anexo 04).

Por lo tanto, este método es el que se utilizará para la estimación de la demanda insatisfecha.

En el cuadro N° 16 se presenta las proyecciones de la demanda empleando los dos métodos y se observa que el método potencial es más optimista en comparación con el método lineal. En consecuencia es este segundo método el que debe utilizarse ya que las proyecciones obedecen a un futuro incierto.

Cuadro N° 16: Proyección de la demanda empleando modelo de regresión lineal y potencial (Pernotaciones en establecimientos de hospedaje no categorizados 2010 - 2019)

| Año | Método Lineal 1 | Método Potencial |
|------|-----------------|------------------|
| 2010 | 11552 | 13383 |
| 2011 | 12656 | 16484 |
| 2012 | 13759 | 20236 |
| 2013 | 14863 | 24692 |
| 2014 | 15966 | 29902 |
| 2015 | 17070 | 35914 |
| 2016 | 18173 | 42775 |
| 2017 | 19277 | 50532 |
| 2018 | 20380 | 59230 |
| 2019 | 21484 | 68914 |

Fuente: Elaborado por el autor

1/ Tasa de crecimiento = 7.1%

Así mismo, es preciso señalar que estas proyecciones obedecen a una tasa de crecimiento de 7.1% sumamente inferior al periodo observado, en donde en sólo 7 años ha presentado una tasa de crecimiento anual de 19%. En cierto punto, esto nos permite reflejar que las proyecciones consideradas no muestran signos de sobreestimación.

2.3.3.- Análisis de la demanda corporativa.

En el estudio de la demanda corporativa se efectuó entrevistas a encargados de imagen institucional, organizadores de eventos y/o congresos de instituciones públicas y privadas en provincia de Piura.

Ello se realizó debido a que estas instituciones al organizar algún tipo de evento y/o congreso, estos demandarían servicios e instalaciones que se podrían incorporar en el presente proyecto.

En ese sentido, los resultados obtenidos de la entrevista tal como se muestran en el gráfico N° 19, fueron los siguientes:

De acuerdo al tipo de evento y/o congreso que organizan las instituciones, los entrevistados manifestaron en su mayoría son capacitaciones al representar el 45%, seguido de la promoción de productos (25%), académico (15%), proyección social (10%), y en menor proporción otros (5%) que hacen referencia a premiaciones, concursos, etc.(Ver gráfico N° 19.1).

En relación, al lugar donde realizan estas actividades el 55% de los entrevistados hicieron referencia en instalaciones de Hoteles (Hotel Costa del Sol, Hotel Costa Verde, Hotel Perú, Hotel Paracas); seguido de clubes (Club Grau, Centro Piurano), colegio de profesionales (Colegio de ingenieros, Colegio de Contadores) e instituciones educativas (UNP) representando el 20%, 15% y 10% respectivamente. (Ver gráfico N°19.3).

Esta elección obedece en un 80% al equipamiento e instalaciones adecuadas, 15% suficiente disponibilidad de servicios y 5% en buena infraestructura (Ver gráfico N°19.2).

En caso, de recomendar o se tratara de albergar y/o brindar alojamiento a los asistentes que provienen de otras ciudades, la mayor parte los

entrevistados (50%) expresaron que este lugar debería contar con equipamiento e instalaciones adecuadas, 35% se refirió a servicios de calidad y el 15% en una buena infraestructura.

Por otro lado, haciendo referencias sobre el distrito de Catacaos y sobre el proyecto, los entrevistados expresaron lo siguiente:

- El 95% considera que el distrito es destino turístico, de los cuales 95% manifestó que es debido a la gastronomía y el 5% restante a la artesanía.
- En respuesta a la pregunta N° 16 del cuestionario, "Si se instala un albergue turístico en Catacaos, desarrollaría los eventos y/o congresos que su institución realiza, así mismo, de recomendar alojamiento en este tipo de infraestructura" el 95% de los entrevistados expresó su total desacuerdo versus un 5% que sí estaba de acuerdo. (Ver gráfico N° 19.5)
- Este desacuerdo se sustenta según los entrevistados por tres razones principales: primero porque en el distrito de Piura se dispone de la infraestructura más adecuada, segundo por estar lejos de la ciudad y tercero por carecer de centros de entretenimiento y esparcimiento.

En consecuencia, de acuerdo a los resultados obtenidos en la entrevista a encargados de imagen institucional, organizadores de eventos y/o congresos de instituciones públicas y privadas consultadas en provincia de Piura (ver anexo N° 21) la demanda corporativa para el presente proyecto no es muy significativa al obtener los resultados ya señalados de la pregunta N° 16 del cuestionario (ver gráfico N° 19.5).

Gráfico N°19: Entrevista a encargados de imagen institucional de entidades públicas y privadas en la provincia de Piura.

Gráfico N° 19.1: ¿Cuál es el tipo de evento y/o congreso que generalmente su institución organiza?

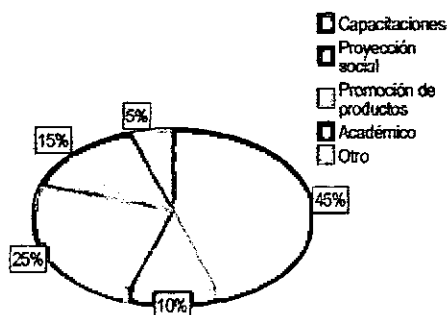


Gráfico N° 19.2: ¿Qué es lo que generalmente busca en el local, donde se desarrollan los eventos y/o congreso de su institución?

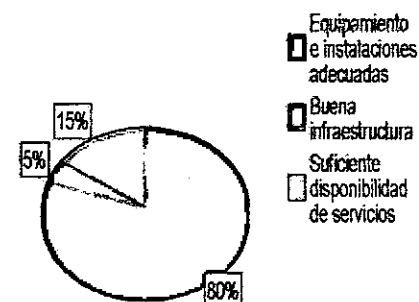


Gráfico N° 19.3: El alquiler de este local generalmente son las instalaciones de algún:

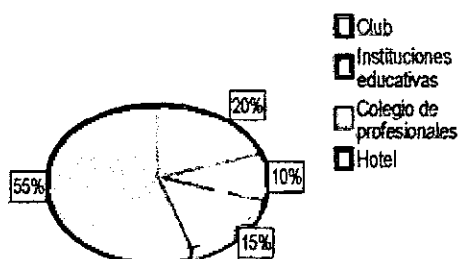


Gráfico N° 19.4: En el caso, se trata de albergar y/o brindar alojamiento a los asistentes o participantes que provienen de otras ciudades, el lugar debería contar:

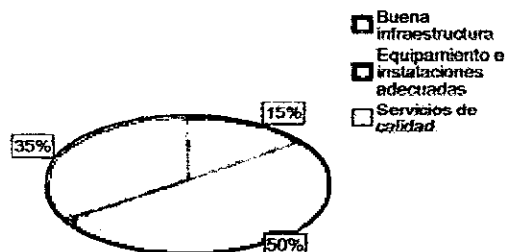


Gráfico N° 19.5: Si se instalara un albergue turístico en Catacaos, desarrollaría los eventos y/o congresos que su institución realiza, así mismo, recomendaría el alojamiento en este tipo de infraestructura?

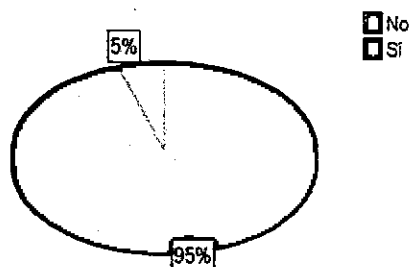
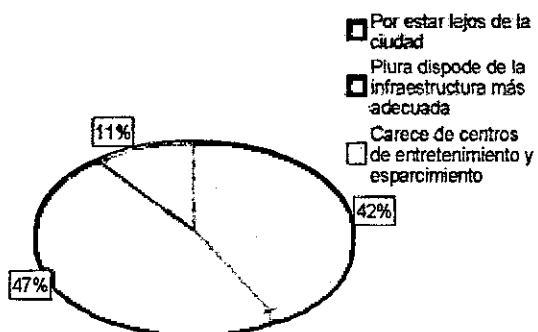


Gráfico N° 19.6: Si es No ¿Por qué?



2.4.- Análisis de la oferta

En el presente ítem se analiza la planta turística del distrito de catacaos , considerando, sus características, aptitudes para el aprovechamiento y posibilidades de desarrollo de los recursos turísticos , equipamiento e infraestructura turística.

Esto nos permitirá conocer la vocación de este distrito para su explotación turística actual y futura.

2.4.1.- Recursos Turísticos²⁵

a) Recursos culturales: Arquitectura religiosa, Civil, Histórica.

- Templo San Juan Bautista

Construido sobre un tambo de curacas tallanes, lugar para realizar consejos sobre temas políticos. En este mismo lugar se construyó el primer templo en el año 1547, destruido por el terremoto de 1912 y reconstruyéndose en 1915. Con el correr de los años en 1983 a causa de las lluvias fue seriamente afectada en sus estructuras, iniciándose en 1984 los trabajos de reconstrucción que culminaron en 1995.

El templo ha sido calificado como una réplica de la capilla Sixtina y la Basílica de San Pedro de Roma por la cantidad de pinturas murales que presentan en su bóveda principal; obras de artistas cataquenses y trujillanos

- Calle Comercio

Histórica y bella arteria principal, cuya antigüedad de dos siglos ha recibido a miles de mercaderes que han comercializado principalmente sus productos de paja toquilla y junco. Aquí encontraremos maravillas en orfebrería: de oro

²⁵ Municipalidad de Catacaos <http://municatacaos.gob.pe/turismo.html>
Consultado 12/04/2010

y plata; tejido en paja, burilado en mate, artes plásticas, tallado en madera y cuero, alfarería. Obras realizadas por artesanos innatos cuya habilidad es codiciada por turistas extranjeros y nacionales que visitan esta soleada tierra.

- La Huaca Narihualac:

Ubicada a 5 kilómetros al sur de Catacaos. Fue un Centro Administrativo y religioso de la región Tallán, considerada como una fortaleza del cacique Ñariwalac y un templo o dacha del dios Walac. En su contexto arqueológico está constituido por promontorios artificiales de diversa magnitud y alturas variables, destacando de todos ellos la fortaleza y santuario en una extensión de 6 hectáreas y con una altura máxima de 40 metros lineales.

- Otros

El distrito de Catacaos, se encuentra próximo a otros atractivos naturales que se encuentran al suroeste en la provincia de Sechura entre ellos destacan: estuario de Virillá, Playas (Chuyillache, Las Delicias, San Pedro, San Pablo, Matacaballo, Puerto Rico, Illescas), manglares de San Pedro y desierto de Sechura.

b) Recurso Humano

- Gastronomía

Catacaos, es conocido también por sus comidas y picanterías, lugar obligado de lugareños y extraños que visitan esta tierra bendita para degustar del arte culinario de las mujeres. Entre las principales picanterías y restaurantes se detallan en anexo N° 05.

- Alfarería:

El recurso humano correspondiente a este tipo de actividad se encuentra en el caserío de Simbilá, que desde tiempos inmemorables a través del empleo de hornos rudimentarios y con la utilización de paleta de madera de algarrobo de 15 cm. de largo, fabricada en Catacaos, y un pedazo de piedra, de 8 a 12 cm. de diámetro, que procede de los cerros más cercanos al caserío producen: ollas de barro, jarras, sartenes, cantaros, cacerolas, tubos para regadío etc. Para su fabricación emplean técnicas heredadas de padres a hijos.

En sus técnicas suelen emplear un tipo de sello llamado "labradora", de forma ovalada, y que contiene peculiares figuras o conformaciones, ya sea un ramo de flores o un círculo, por ejemplo. Algunos objetos llevan decoraciones geométricas hechas por medio de una pequeña astilla de madera o un gancho de metal.

Después del secado, juntan las piezas con una solución amarilla de limonita (óxido de hierro) que procede de yacimientos de los alrededores de Paita, Tablazo, Bayovar, etc. Le llaman "lustre almadre", y se utiliza para cubrir las manchas ocasionadas por la cocción. Durante el hornado, el "lustre almadre" adquiere ese color rojo uniforme que es característico de la alfarería de Simbila.

- Sombreros de paja:

Según una crónica de Leguía y Martínez (1914), nada se sabe positivamente acerca del origen de la industria de sombreros cataqueños. Fue un sacerdote quien enseñó a los indios en la época del coloniaje. Puede decirse que en ella ocupa la totalidad de la población de Catacaos, que alcanza inclusive los campos y caseríos a casi 50,000 habitantes, Hombres, mujeres,

niños y ancianos, cuando no están ocupados en la agricultura, todos tejen sombreros por todas partes”.

- Filigrana de oro y plata:

Constituye la actividad artesanal mejor organizada y la mas difundida, por la cual destaca la localidad de Catacaos - a 12 Km. de Piura-, donde se producen originales joyas de elegantes y estilizadas líneas.

Las más populares son las llamadas "dormilonas", aretes compuestos por una parte superior redondeada ("aroma") y una parte inferior colgante ("dormilona"), armados en base a una urdimbre de metal adelgazado en hebras.

La mayoría de los artesanos poseen talleres propios y emplean "aprendices" o "asalariados", pero son los mismos dueños o los familiares mas cercanos los que tienen el control de la industria y generalmente los talleres se encuentran ubicados en su propio hogar.

2.4.2.- Comportamiento de la oferta periodo 2003 - 2009

2.4.2.1- Equipamiento Turístico

2.4.2.1.1- Hospedajes

En el distrito de Catacaos existen en total 8 establecimientos de hospedajes, de los cuales 6 son no categorizados o tipo básico y 2 hostales de categoría dos estrellas (Ver cuadro N° 17).

a) Habitaciones

En diciembre del año 2009 el número total de habitaciones disponibles fue de 85. Los establecimientos de hospedaje no categorizados concentran la mayor disponibilidad de habitaciones con un total de 72 (85%) versus los

hostales de dos estrellas que solamente disponen 13 habitaciones que corresponden 15% del total. (Ver cuadro N° 17)

b) Camas

En Diciembre del año 2009 la disponibilidad total de plazas - camas en los establecimientos de hospedajes del distrito fue 120, de las cuales el 80% (96) pertenecieron a hospedajes no categorizados y el 20% (24) restante a hostales de categoría dos estrellas.

b) Personal Ocupado

A diciembre del 2009 los establecimientos de hospedaje brindaron empleo a un total de 21 personas. La mayor parte de estas personas empleadas trabajan en establecimientos no categorizados, tal es así, que representan 81% del total de empleo generado por servicios de alojamiento turístico.

Esto se debe por la mayor demanda y número de establecimientos de hospedajes de esta categoría.

Cuadro N° 17: Número habitaciones y plazas –cama por establecimiento de hospedaje según su categoría. Diciembre 2009.

| Categoría | Número | Habitaciones | % | Plazas-Camas | % | Empleo | % |
|------------------|---------------|---------------------|----------|---------------------|----------|---------------|----------|
| No categorizado | 6 | 72 | 85% | 96 | 80% | 17 | 81% |
| Dos estrellas | 2 | 13 | 15% | 24 | 20% | 4 | 19% |
| Total | 8 | 85 | 100% | 120 | 100% | 21 | 100% |

Fuente: INEI Directorio de Viviendas colectivas no institucionales del distrito;

MINCETUR Directorio de Prestadores de servicios turísticos,
Indicadores de ocupabilidad.

Elaboración: Propia.

c) Capacidad instalada de los establecimientos de Hospedaje en el distrito de Catacaos.

En el presente proyecto se entenderá como capacidad instalada al porcentaje de utilización satisfactorio u óptimo de las instalaciones del albergue, esto es, que existe una satisfactoria atención al huésped usuario de tal manera que no existan contratiempos debido básicamente al insuficiente número de personal o a la inutilización de algunas instalaciones del albergue.

El uso satisfactorio de la capacidad instalada en los establecimientos de hospedaje del distrito de Catacaos se mide a través tres indicadores que son:

- a) Personal ocupado/ Número total de habitaciones
- b) Personal ocupado/ Número total de establecimientos de hospedajes
- c) Número total de habitaciones / Número total de establecimientos de hospedaje.
- d) Número total de camas / Número total de establecimientos de hospedaje

En relación al indicador personal ocupado / número total de habitaciones se considera como apropiado cuando su valor es de 0.5²⁶ lo que significaría que no surjan contratiempos que dificulten una adecuada atención del servicios de hospedaje, es decir, asistir al huésped en todo momento, desde su llegada hasta su salida.

A diciembre del año 2009, el resultado de este indicador tanto en establecimientos no categorizados como en dos estrellas es menor a 0.5 (ver cuadro N° 18) lo que significa, que el número promedio de trabajadores que laboran en estos establecimientos no es el suficiente para una adecuada

²⁶Organización Internacional Del Trabajo, 1976, "Serie Gestión Hotelera y Turismo N° 1", Ginebra – Suiza, Pág 07.

y satisfactoria atención hacia los huéspedes turistas.

La relación Personal ocupado / Número de establecimientos, muestra el número promedio de trabajadores que laboran en los establecimientos de hospedajes según sus categorías, este indicador muestra una tendencia decreciente a medida que aumenta la categoría de los hospedajes lo cual debería ser lo contrario, en este caso para hospedajes no categorizados el número promedio de personal es de 2.83 (3 personas por establecimiento de hospedaje) y en categoría dos estrellas es 2. (Ver cuadro N° 18).

Con respecto a los otros dos indicadores que hacen referencia al número promedio de habitaciones y camas por establecimiento de hospedaje se muestra en ambos casos es mayor en los establecimientos no categorizados. Demostrando una mayor capacidad instalada es este tipo de establecimientos. (Ver cuadro N° 18) debido a la mayor afluencia de turistas.

Otro aspecto a tener en cuenta, es la participación de la capacidad instalada de los servicios de alojamiento del distrito de Catacaos, en relación a nivel de provincia por categoría correspondiente. En este caso a diciembre del año 2009 el número de establecimientos no categorizados sus habitaciones, camas y personal ocupado representaron el 3.7%,3.1%, 2.5% y 3.9%. (Ver anexo N° 06)

Con respecto al número de hostales dos estrellas las habitaciones, camas y personal ocupado representaron el 12.5%,6%, 5.5% y 6%. (Ver Gráfico N° 20).

Cuadro N° 18: Indicadores de capacidad instalada en el distrito de Catacaos por categoría de establecimiento de hospedaje a Diciembre del año 2009

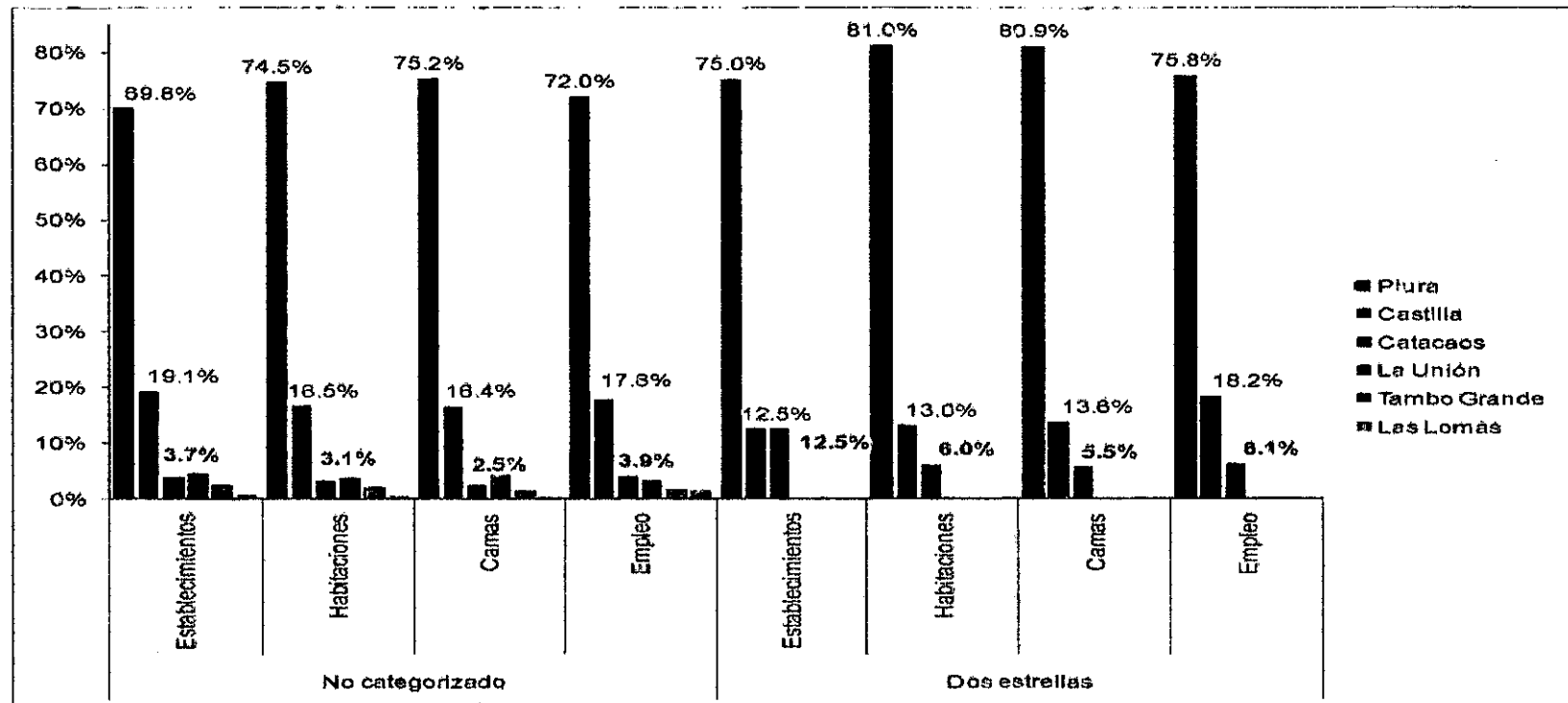
| Indicador | No categorizado | Dos estrellas 1/ |
|--|------------------------|-------------------------|
| Personal ocupado/Número de habitaciones | 0.2 | 0.3 |
| Personal ocupado / Número de establecimientos de hospedaje | 2.8 | 2.0 |
| Número de habitaciones/ Número de establecimientos de hospedaje | 12 | 6.5 |
| Número total de camas/ Número total de establecimientos de hospedaje | 16 | 12 |

Fuente: INEI Directorio de Viviendas colectivas no institucionales del distrito; MINCETUR Directorio de Prestadores de servicios turísticos, Indicadores de ocupabilidad.

Elaboración: Propia

1/ En la elaboración de los indicadores en esta categoría se tomaron los datos de referencia del mes de agosto en el mismo año.

Gráfico N° 20: Participación Capacidad instalada de servicios de hospedajes no categorizados y hostel dos estrellas por distrito de la prov. Piura - Diciembre del 2009



Fuente: INEI Directorio de Viviendas Colectivas no Institucionales del Distrito de Catacaos; MINCETUR Directorio de Prestadores de servicios turísticos, Indicadores de ocupabilidad.

Elaboración: Propia.

Nota: Los distrito de Cura Mori, La Arena y El Tallan no disponen de servicios de hospedaje de estas categorías.

e) Servicios

En el distrito de Catacaos, existen un total de 08 establecimientos de hospedajes 02 de categoría dos estrellas y 06 no categorizados.

En el cuadro N°19 se muestra el conjunto de servicios mínimos que debería ofrecer un establecimiento de hospedaje, estos requisitos se han tomado como referencia de la clasificación y categorización mínima de los establecimientos de hospedajes²⁷.

Como se puede observar la mayoría de los establecimientos de hospedajes ofrecen el servicios de habitaciones con televisión a color con señal abierta y cerrada (100%), seguido de servicios higiénicos públicos, recepción y conserjería, ingreso suficientemente amplio para el tránsito de huéspedes e igual proporción restaurante y estacionamiento - cochera en un 63%, 50%, 38% y 25% respectivamente.

Es preciso señalar que estos establecimientos carecen en sus habitaciones el servicio de agua caliente (13%) e intercomunicación de telefonía privada (25%) que solo es proporcionado por hostales dos estrellas, así mismo, no proporcionan servicios higiénicos públicos por diferenciación de sexo, ambientes de estar, aéreas de esparcimiento.

En consecuencia de acuerdo a la información recopilada y descrita con anterioridad los servicios que brindan los hospedajes no categorizados y hostales dos estrellas son limitados a ofrecer en su mayoría habitaciones con televisión a color y con canales de señal abierta y cerrada.

²⁷ MINCETUR, Reglamento de Establecimiento de Hospedaje DECRETO SUPREMO N° 029-2004 Anexos 1, 3,6.

Cuadro N° 19: Servicios que ofrecen los establecimientos de hospedaje en Catacaos

| Establecimiento de hospedaje | R | AC | RC | TP | SPA | TCSA | ISA | AE | AESP | SHP | SHPDS | PEC |
|------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|------|-----|----|------|-----|-------|-----|
| Hospedaje Narihualac | x | x | | | | x | | | | x | | |
| Hospedaje Turístico Catacaos | | | x | | | x | | | | x | | |
| Hostal Chocheritas | | | x | | | x | | | | x | | |
| Hospedaje San Francisco | | | x | | | x | | | | x | | |
| Buwalgos Sum Rise | x | | x | | | x | x | | | x | | |
| Hospedaje "El Farol" | | | | | x | x | x | | | | | x |
| Hospedaje Aribalo | | | | x | x | x | x | | | | | x |
| La Parcela | | | | | | x | | | | | | |
| Participación | 25% | 13% | 50% | 13% | 25% | 100% | 38% | 0% | 0% | 63% | 0% | 25% |

R: Restaurante. AC: Agua fría y caliente las 24 horas, RC: Recepción y conserjería, SHP: Servicios higiénicos públicos, TP: Teléfono de uso público/privado, SPA: Servicio de atención de primeros auxilios, TCSA: Televisor a color con canales de señal abierta y cerrada, ISA: Ingreso suficientemente amplio para el tránsito de huéspedes, AE : Ambientes de estar AESP: Ambientes de esparcimiento SHPDS: Servicios higiénicos públicos diferenciados por sexo PEC : Playa de estacionamiento y/o cochera

Fuente: Encargados de establecimientos de hospedaje.

Estos resultados son respaldados por la encuesta aplicada a los turistas nacionales que se hospedan en Catacaos, los cuales el 63.5% (Ver cuadro N° 20) manifestaron que la disponibilidad de servicios que ofrecen actualmente los establecimientos de hospedaje es insuficiente.

Cuadro N° 20: Tabla de contingencia ¿Dónde está hospedado? * La disponibilidad de servicios que ofrecen actualmente los establecimientos de hospedaje es: * ¿Está hospedado en Catacaos?

| ¿Está hospedado en Catacaos? | | La disponibilidad de servicios que ofrecen actualmente los establecimientos de hospedaje es: | | Total |
|------------------------------|------------------------------------|--|--------------|--------|
| | | Suficiente | Insuficiente | |
| Si | ¿Dónde está hospedado? | | | |
| | Hotel (hospedaje no categorizado) | 29.6% | 70.4% | 100.0% |
| | Pensión | 35.3% | 64.7% | 100.0% |
| | Casa de familiares | 78.9% | 21.1% | 100.0% |
| | Otro | | 100.0% | 100.0% |
| | Total | 36.5% | 63.5% | 100.0% |

Fuente: Encuesta aplicada a turistas nacionales que se hospedan en Catacaos.

f) Calidad de servicios

Con respecto a la calidad de los servicios, como se ha podido analizar la mayor parte de los hospedajes no ofrece la totalidad en parte de algunos de los servicios mínimos que requiere un hospedaje y más aún para albergar turistas.

Con respecto a ello, en su mayoría los turistas encuestados que se hospedan en Catacaos el 51.3% expreso que la calidad de servicios e instalaciones de los establecimientos de hospedaje es regular. (Ver cuadro N° 21)

En relación a la calidad de los servicios e instalaciones de establecimientos no categorizados, el 2.8% y 26.8% expresaron como muy buena y buena versus un 57.7% y 12.7% que catalogaron dichos servicios como regular y mala.

Cuadro N° 21: Tabla de contingencia ¿Dónde está hospedado? * La calidad de servicios e instalaciones de los establecimientos de hospedaje en Catacaos es: * ¿Está hospedado en Catacaos?

| ¿Está hospedado en Catacaos? | | La calidad de servicios e instalaciones de los establecimientos de hospedaje en Catacaos es: | | | | Total |
|------------------------------|---|--|-------|---------|-------|--------|
| | | Muy buena | Buena | Regular | Mala | |
| si | ¿Dónde está hospedado? | | | | | |
| | Hotel (establecimiento no categorizado) | 2.8% | 26.8% | 57.7% | 12.7% | 100.0% |
| | Pensión | 5.9% | 29.4% | 58.8% | 5.9% | 100.0% |
| | Casa de familiares | 5.3% | 73.7% | 15.8% | 5.3% | 100.0% |
| | Otro | | | 62.5% | 37.5% | 100.0% |
| | Total | 3.5% | 33.0% | 51.3% | 12.2% | 100.0% |

Fuente: Encuesta aplicada a turistas nacionales que se hospedan en Catacaos

En consecuencia consolidando la información proveniente de la aplicación de las encuestas pertinentes, en lo que respecta a servicios y la calidad de estos, que inducen si cubrieron o no sus las expectativas del lugar donde se hospedan en Catacaos, la mayor parte expreso que no cubren sus expectativas siendo este el 64.1%. (Ver cuadro 22).

Tal es así, que 67.1% del total turistas que se hospedan en establecimientos no categorizados expresaron no haber llenado sus expectativas en este tipo de alojamiento (Ver cuadro N° 22).

Bajo este escenario de insatisfacción de los servicios, es justificable la inserción del presente proyecto en el mercado de alojamiento turístico bajo la

modalidad de albergue buscando otorgar servicios de calidad que supere las expectativas de los turistas.

Cuadro N° 22: Tabla de contingencia ¿Dónde está hospedado? * ¿El lugar en que se hospeda, ha llenado sus expectativas? * ¿Está hospedado en Catacaos?

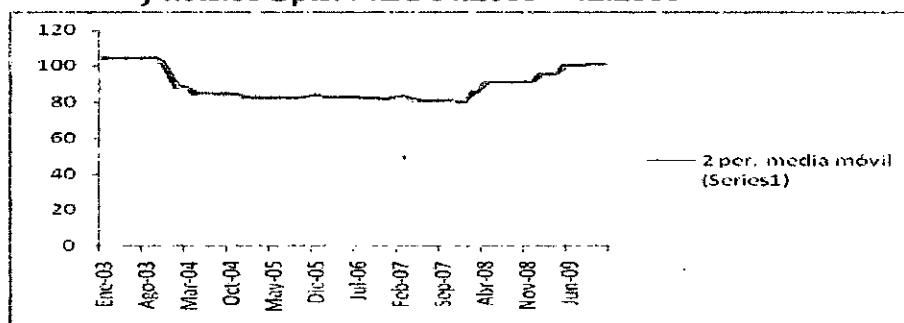
| ¿Está hospedado en Catacaos? | ¿Dónde está hospedado? | El lugar en que se hospeda, ha llenado sus expectativas? | | Total |
|------------------------------|---|--|-------|--------|
| | | No | Si | No |
| si | Hotel(establecimiento no categorizado) | 67.1% | 32.9% | 100.0% |
| | Pensión | 70.6% | 29.4% | 100.0% |
| | Casa de familiares | 31.6% | 68.4% | 100.0% |
| | Otro | 100.0% | | 100.0% |
| Total | | 64.1% | 35.9% | 100.0% |

Fuente: Elaboración propia

g) Tarifas

En relación a las tarifas, partimos efectuando un análisis gráfico del comportamiento del IPC mensual de servicios de alojamientos y hoteles en el departamento de Piura durante el periodo 2003- 2009, el cual se muestra estable durante el periodo agosto 2003 a diciembre del 2007, para luego a partir de este mes presentar una tendencia creciente.

Gráfico N° 21: Comportamiento del IPC mensual de servicios de alojamientos y hoteles Dpto. Piura 01:2003 – 12:2009



Fuente: INEI Índice de precios al consumidor por departamentos.

El cobro de las tarifas es variable, y responde a la cantidad y calidad de los servicios que ofrecen cada centro de hospedaje, la cual como se analizado en el acápite anterior no es de mayor relevancia.

El análisis de precios corresponderá a los establecimientos no categorizados y previo contraste con los hostales de categoría dos estrellas.

Tal como se observa en cuadro N° 23, las tarifas en las habitaciones simples de establecimientos no categorizados y hostales dos estrellas la tarifas son en promedio similares, ha excepción del hospedaje Chocheritas el cual establece tres tarifas para este tipo de habitaciones.

Los establecimientos no categorizados Hospedaje de turistas Catacaos y El Farol son los únicos competidores de los establecimientos de dos estrellas al ofertar habitaciones triples y matrimoniales a tarifas similares.

Cuadro N° 23: Catacaos, Tarifas del servicios de alojamiento por tipo de habitación según establecimiento de hospedaje a Diciembre del 2009.

| Establecimiento de Hospedaje | Habitaciones | | | Total camas | Tarifas S/. | | | |
|--------------------------------|--------------|----------|-------|-------------|-------------|---------|----------|--------------|
| | Dobles | Simple s | Otros | | Simple s | Doble s | Triple s | Matri niales |
| Hospedaje Chocheritas | 1 | 10 | | 12 | 20;15;10 | | | |
| Hospedaje San Francisco | 1 | 9 | | 11 | 20;15 | 30 | | |
| Bungalows Sun Rais | 2 | 8 | | 12 | 20;25 | 30;35 | | |
| Hospedaje de turistas Catacaos | 2 | 2 | 2 | 12 | 30 | 40 | | 50 |
| Hospedaje El Farol | 3 | 8 | 8 | 26 | 25 | 40 | 55 | 30 |
| La Parcela | 2 | 8 | | 12 | 20 | 30 | | |
| 1/Hostal Ñariwalac | 3 | 2 | 5 | 17 | 25 | 35;45 | 55 | 35;45 |
| 2/ Hostal El Aribalo | 3 | 3 | 3 | 18 | 20 | 50 | 55 | |

Fuente: Encargado de hospedaje.

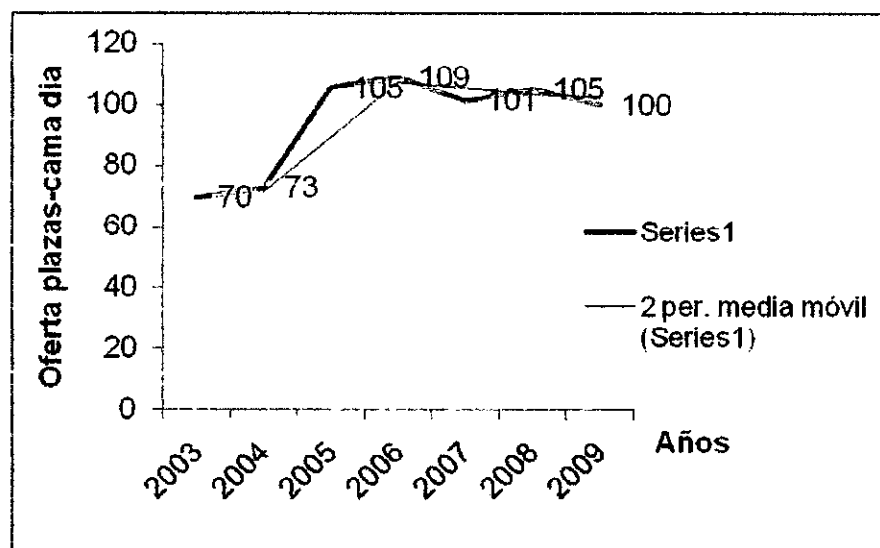
1/ y 2/ Hostales dos estrellas.

2.4.2.2.- Proyecciones de la oferta para el proyecto de acuerdo a diversos indicadores

En la actualidad a nivel de provincia no existen albergues turísticos, para ello la oferta estará determinada por plazas-cama de establecimientos no categorizados.

De acuerdo a la evolución histórica de la oferta de plazas-cama según el método promedio móvil muestra una tendencia creciente.

Gráfico N° 22: Oferta de plazas-cama día en hospedajes no categorizados en el distrito de Catacaos (en unidades de plazas-cama 2003-2009).



Fuente: MINCETUR, Indicadores de ocupabilidad 2002-2007

Elaboración propia.

Tasa de crecimiento promedio anual: 4%

En la proyección de la oferta se empleó el método lineal y logaritmo

| Indicador | Modelo Lineal | Modelo logaritmo1 |
|--------------------|--|---|
| | Plazas-cama día $t = \alpha + \beta \cdot T_t$ | Plazas-cama día $t = \alpha \cdot T^{\beta}$ Log(Plazas-cama día) = Log(α) + 0.23*log(T) |
| | Plazas-cama día $t = 73.10 + 5.42 \cdot T$ | Plazas-cama día = $70.54 \cdot T^{0.23}$ |
| R-squared | 0.5121 | 0.7076 |
| Adjusted R-squared | 0.716 | 0.8411 |
| F-stadist | 5.249 | 12.100 |

Elaboración: Propia.

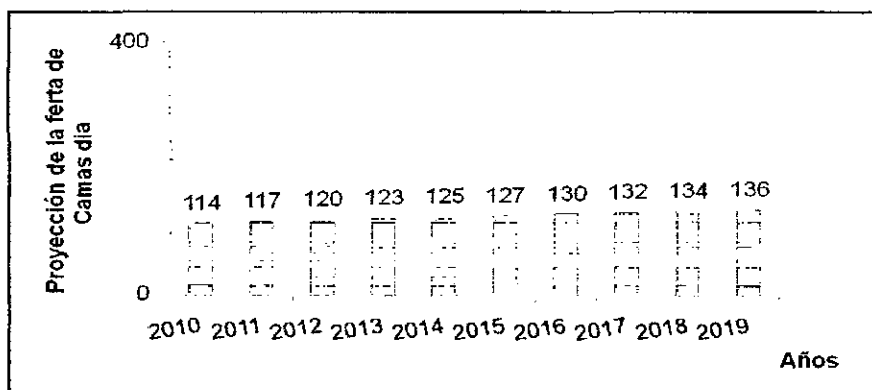
1/. Log(α)= 1.84844, por tanto antilog(1.84844)= 70.541 en consecuencia
plazas-cama= $70.54 \cdot T^{0.23}$

Una vez obtenidas las estimaciones de las 2 funciones de oferta, el mejor modelo evaluando criterios estadísticos ha sido el logaritmo, con un R²: 0.7076, F-stadist 12.100, significancia individual de los coeficientes con una probabilidad del parámetro β : 0.0178. (Ver anexo N° 07)

Otro aspecto que refuerza este método de estimación es que sus proyecciones son de carácter pesimista en comparación con el método lineal el cual muestra un escenario optimista, es por ello que al enfrentar el proyecto un futuro incierto se opta por estimaciones pesimistas. (Ver anexo N° 08)

Por lo tanto, bajo este método de estimación la proyección de la Oferta de plazas-camas en hospedajes no categorizados en Catacaos para el periodo 2010 - 2019 se muestra en el siguiente gráfico N° 23.

Gráfico N° 23: Proyección de oferta de plazas-camas en hospedajes no categorizados en Catacaos (en unidades plazas-camas 2010-2019).



Fuente: MINCETUR indicadores de ocupabilidad

Elaboración: propia

Tasa de crecimiento promedio anual: 2%.

Estas proyecciones muestran una tendencia creciente con una tasa de crecimiento promedio anual de 2% sumamente inferior al observado durante el periodo 2003 – 2009, donde presenta una tasa de crecimiento promedio anual de 4%.

Para cuantificar la oferta pertinente del presente proyecto, al considerar que la oferta de camas, según la evolución del índice o tasa neta de ocupación cama en los años 2003 - 2009 (TNOC cuadro N° 15) nunca están disponibles en su totalidad presentando una tasa neta de ocupación promedio de 20.15%.

Por lo tanto, para efectos de cuantificar la oferta se ha considerado los siguientes patrones: considerar índice promedio de ocupabilidad constante cama día de 20.15%. Mediante este calculo se obtiene la disponibilidad cama día que se multiplica por 365 días se obtiene la oferta proyectada para el proyecto²⁸ (ver cuadro N° 24).

²⁸ Castillo Agurto Martín (1985), "Estudio de Factibilidad de la Instalación de un Hotel Cuatro Estrellas en la Ciudad de Piura" Página 104-105.

Cuadro N° 24: Oferta proyectada para el Proyecto

| Años | Oferta camas día | Índice de ocupabilidad | Disponibilidad de camas día | Oferta proyectada |
|------|------------------|------------------------|-----------------------------|-------------------|
| 2010 | 114 | 20.15% | 23 | 8381 |
| 2011 | 117 | 20.15% | 24 | 8612 |
| 2012 | 120 | 20.15% | 24 | 8823 |
| 2013 | 123 | 20.15% | 25 | 9020 |
| 2014 | 125 | 20.15% | 25 | 9202 |
| 2015 | 127 | 20.15% | 26 | 9374 |
| 2016 | 130 | 20.15% | 26 | 9535 |
| 2017 | 132 | 20.15% | 27 | 9688 |
| 2018 | 134 | 20.15% | 27 | 9834 |
| 2019 | 136 | 20.15% | 27 | 9972 |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

2.5.- Determinación de la demanda insatisfecha del proyecto

2.5.1.- Determinación de la demanda del proyecto

La demanda insatisfecha del proyecto esta conformada por los turistas que en respuesta al a aplicación de la encuesta mostraron una necesidad no satisfecha y que están en condiciones de adquirir un servicio sencillo pero de calidad que disponga los de los servicios e instalaciones necesarios para su alojamiento.

Tal es así, que el porcentaje de encuestados que reúne estas características es el 87% (ver anexo N° 09), el cual fue tomado como base la respuesta a la pregunta número 34 de la encuesta "Le sería atractivo para usted alojarse en un Albergue turístico que funcionara en una casa con tradición cultural e histórica y en el cual se restaurara aspectos tradicionales costumbres de la zona, así mismo, mayor calidad y disponibilidad de servicios".

Por tanto, bajo las proyecciones empleando el modelo de regresión lineal realizadas en el cuadro N° 16 y considerando el porcentaje

anteriormente determinado por la encuesta en aplicación, se obtiene la demanda del proyecto (ver cuadro N° 25).

Cuadro 25: Proyección de la demanda del proyecto.

| Años | Dda. Proyectada (Pernotaciones) | Proyección de la demanda del proyecto 87% |
|------|------------------------------------|--|
| 2010 | 11552 | 10050 |
| 2011 | 12656 | 11011 |
| 2012 | 13759 | 11970 |
| 2013 | 14863 | 12931 |
| 2014 | 15966 | 13890 |
| 2015 | 17070 | 14851 |
| 2016 | 18173 | 15811 |
| 2017 | 19277 | 16771 |
| 2018 | 20380 | 17731 |
| 2019 | 21484 | 18691 |

Fuente: Elaboración propia

2.5.1.1 Turistas demandantes del servicio de alojamiento en Albergue Turístico.

La demanda insatisfecha del proyecto, va estar conformada por el balance de la proyección de la demanda del proyecto (Cuadro N° 25) y la oferta proyectada (cuadro N° 24).

Cuadro 26: Balance oferta – demanda (Demanda insatisfecha)

| Años | Proyección de la demanda del proyecto 87% | Oferta Proyectada | Demanda insatisfecha |
|------|--|----------------------|-------------------------|
| 2010 | 10050 | 8381 | 1669 |
| 2011 | 11011 | 8612 | 2399 |
| 2012 | 11970 | 8823 | 3147 |
| 2013 | 12931 | 9020 | 3911 |
| 2014 | 13890 | 9202 | 4688 |
| 2015 | 14851 | 9374 | 5477 |
| 2016 | 15811 | 9535 | 6275 |
| 2017 | 16771 | 9688 | 7083 |
| 2018 | 17731 | 9834 | 7897 |
| 2019 | 18691 | 9972 | 8719 |

Fuente: Elaborado por el ejecutor.

2.6.- Comercialización

El sistema de comercialización, el cual busca la forma de llevar el producto al consumidor el Albergue Turístico, se diferenciara ampliamente de los hospedajes tradicionalmente existentes.

2.6.1.- Producto turístico

El albergue turístico busca ofrecer alojamiento sencillo pero de calidad para turistas nacionales de nivel medio – bajo, a un precio accesible, que además gusta de un ambiente familiar y de la compañía de personas con mismos intereses.

Es por ello que, el albergue otorgara el confort, variedad y trato esmerado con cualidades propias de un servicio de alojamiento mejorado que busca el turista.

Así mismo, incorporar el servicio de restaurante ya que el 95% de los entrevistados en entidades públicas y privadas que se tomaron en cuenta para analizar la demanda corporativa, consideran al distrito de Catacaos como destino turístico por el aspecto de la gastronomía, en igual manera el 30% de los turistas nacionales que se hospedan en Catacaos manifestaron que su principal motivo de visita es la gastronomía. (Ver cuadro N° 11)

2.6.2.- Canales de distribución

Actualmente los hospedajes en Catacaos a excepción del hospedaje Aribalo el cual dispone de su propia página web, ofrecen directamente sus servicios al usuario, sin emplear canales de intermediarios como publicidad o algún sistema de distribución que detalle los servicios que realizan, 7 de 8 hospedajes existentes se limitan a publicar su razón social y domicilio fiscal en la guía turística de la página web de la municipalidad del distrito.

En el presente proyecto se utilizarán los siguientes canales de distribución:

- Canales directos

Se utilizará el Internet como principal medio de distribución del servicio de alojamiento turísticos porque con este medio se llegará directamente al cliente evitando las comisiones a los intermediarios (agencias de viaje y operadores de turismo). El portal tendrá la capacidad de realizar ventas vía Internet y presentará un interfaz amigable con la opción de escoger el idioma del cliente. Así mismo, contará con la ayuda de un tutor virtual que guiará al cliente hasta completar la transacción.

- Canales indirectos

Con este tipo de distribución se vende los paquetes de turismo de naturaleza en Catacaos a través de las empresas intermediarias. Estas empresas son las agencias de viajes y operadores de turismo que se encuentran en la provincia de Piura y a nivel nacional, quienes actuarán facilitando toda la información sobre los servicios que se ofrecen. Las empresas con las que se planea realizar alianzas estratégicas son: Agencia de Viajes y operadores de Turismo Global Tour, Piura Tours SRL. , Promotour SAC. Turismo Perú Norte entre otras. (Ver anexo N° 10)

2.6.3.- Promoción y publicidad

A continuación se describe la presentación del servicio en internet y las promociones.

- Presentación del servicio en Internet

El portal web brindará información actualizada del "Albergue Turístico" y en ella se promocionará los diferentes tipos de habitaciones y los servicios que se brindan y/o paquetes de turísticos para el cliente; también habrá

información de las formas de pago que se pueden hacer. Además de la promoción por Internet, también será necesario estar registrado en las bases de datos de PROMPERU y MINCETUR.

- Promociones

Se realizará descuentos especiales a turistas que adquieren un mayor número de habitaciones y/o los paquetes turísticos en grupos grandes (el descuento es por noche de estadía y es alrededor del 10% del precio original). También se efectuará un descuento de alrededor del 10 % del precio original a los turistas que regresan a hospedarse en el Albergue, esto recompensará su fidelidad y seguirá motivándolos a seguir utilizando el servicio.

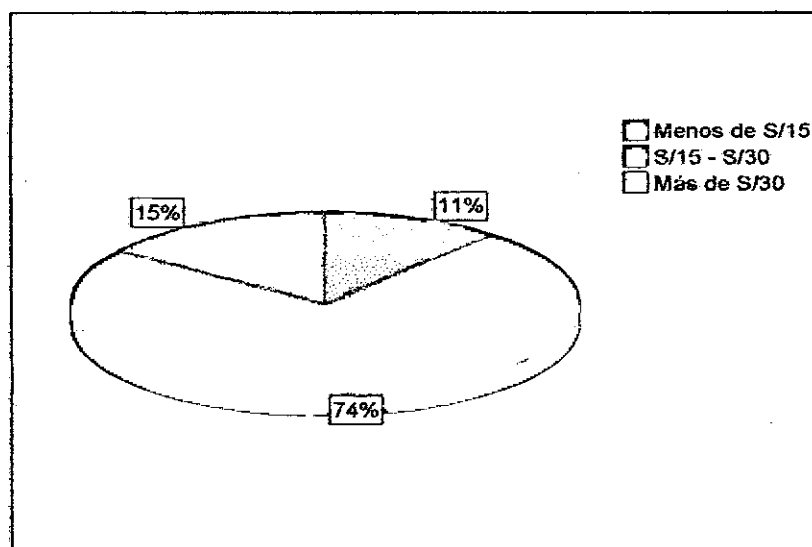
2.6.4.- Las tarifas

La fijación de precios se efectuara tomando de referencia tarifas de los hospedajes no categorizados en el distrito de Catacaos señalados en el cuadro N° 13. Ello por ser de competencia más cercana y dado que el servicio esta vinculado a turistas del sector socioeconómico B y C, Así mismo, porque la mayor parte de las tarifas de estos hospedajes fluctúan entre los señalados por los entrevistados al responder la pregunta N° 32 del cuestionario que indica "Si el albergue cumple sus expectativas ¿Dentro de que rango esperaba se encontrara la tarifa diaria? (Ver gráfico N° 24).

Por lo tanto las tarifas en el proyecto son las siguientes:

| Tipo de Habitación | Tarifa S/ |
|---------------------------|------------------|
| - Hab. Simple | 25.00 |
| - Hab. Doble | 30.00 |
| - Hab. Compartida | 35.00 |
| - Hab. Familiar | 40.00 |

Gráfico N° 24: Si el Albergue cumple con sus expectativas ¿Dentro de qué rango esperarías se encontrara la tarifa diaria?



Fuente: Elaboración Propia

2.7. – Marketing Mix

Al analizar el perfil del turista nacional 2009, la tendencia de la demanda y bajo el proceso de comercialización planteado en el acápite anterior, se plantean estrategias del marketing mix (o mezcla del marketing) que serían herramientas para los clientes pero vistas por las empresas.

Estas herramientas serían el uso de las 4 P (producto, precio, plaza/puntos de venta o distribución y promoción) y nuevas 4p (personal, proveedores, postventa, protección):

1.- Producto:

El proyecto estará orientado a satisfacer las necesidades de los turistas nacionales que visitan Catacaos y realizan actividades de turismo vivencial.

Para ello se propone el servicio de alojamiento turístico descrito en el apartado 2.2.1 del presente estudio, así mismo, se efectuara de la orientación de guías turísticos que proporcionará toda la información pertinente al turista.

2.- Precio

En relación al precio o tarifas, el albergue establece tarifas en base al mercado de la competencia de tal manera que permita penetrar e insertar los servicios del albergue en el mercado.

En ese sentido, las tarifas que se establecen en el presente proyecto son referenciales de la competencia, y que de acuerdo a la encuesta efectuada a los turistas el 74% espera encontrar tarifa diaria de alojamiento de S/15 a S/30, 15% más de S/ 30, y 11% menos de S/ 15 (ver gráfico N° 24).

En lo que respecta al costo de los paquetes turísticos deberá ser menor que el gasto promedio per cápita (S/ 309.00) según el perfil del turista nacional 2009²⁹.

3.- Plaza / puntos de venta o distribución

Se plantearon las siguientes estrategias:

- Al ser la Internet el principal medio de información turística y al estar ubicado el mercado principal en el interior del país, la página web del albergue estará desarrollada en los idiomas español e inglés. Además, el portal tendrá la capacidad de hacer reservaciones "on-line" y pagos con tarjeta de crédito.
- En este mismo medio se establecerá en este medio un croquis y/o plano de ubicación del albergue.
- Registrar el albergue en el directorio de establecimientos de hospedajes del MINCETUR y formar parte del equipo de socios de la cámara de comercio de Piura.
- Efectuar alianzas con las empresas que venden paquetes turísticos hacia las playas de Sechura o Máncora y desarrollar un "tours" combinado.

²⁹ PROMPERU(2009) "Perfil del Vacacionista Nacional 2009", Pág. N° 07

4.- Promoción y publicidad.

a) Promoción:

- Se realizará convenios con las principales agencias de viajes ubicadas en el en la provincia de Piura para promocionar el albergue.
- Se efectuaran descuentos de hasta el 5% por la compra superior a 10 paquetes turísticos y de 5% por cada cliente nuevo que el turista lleve al albergue.
- Se efectuará descuentos hasta el 3 % por el alquiler de habitaciones que superen los 15 días de permanencia.

b) Publicidad:

- Vía internet, en la página web del albergue instalar imágenes, fotografías del albergue de sus diferentes instalaciones, ambientes, así como de los diferentes atractivos turísticos del distrito.
- Se efectuará cada tres meses campaña publicitaria vía diarios, folletos y revistas más resaltantes de la provincia.

5.- Nuevas 4P

a) Personal

El albergue turístico busca contar con un personal que sea calificado, con actitud mental positiva y con conocimientos actualizados en la actividad turística del distrito de Catacaos.

b) Proveedores

Los proveedores tanto de servicios como de bienes con los que contaría el albergue, serian proveedores muy especializados en la producción de sus bienes y/o servicios, predispuestos a trabajar sinérgicamente con visión de largo plazo.

c) Postventa

En este caso, el servicio que ofrezca el albergue será monitoreado bajo consulta previa con el turista de tal manera que éste haya superado sus expectativas, así mismo, garantizar el servicio que se le provee.

d) Protección

Se mantendrá a buen recaudo, la protección los bienes de los clientes dentro del albergue turístico, también se atenderá de manera inmediata sus peticiones y/o reclamos mediante el medio que se competa ya sea vía telefónica, representante del albergue u otros.

CAPÍTULO III LOCALIZACIÓN, TAMAÑO E INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.1.- Localización

3.1.1.- Análisis de Microlocalización

A nivel de microlocalización se presentan dos alternativas del establecimiento de hospedaje que son:

- Ubicarlo en el centro de la ciudad de Catacaos
- Ubicarlo en cercado (Carretera Catacaos - Piura).

Es conveniente recordar que de acuerdo a las entrevistas en cuanto a la referencia del turista con respecto a la ubicación del Albergue turístico, los turistas prefieren con una ubicación en el cerca de lugares de entretenimiento 42.7%, céntrico 40.2%, 11.1% cerca de transporte público y 6% afueras de la ciudad (Ver anexo N° 11).

3.1.2.- Factores de localización

En el presente proyecto se han considerado los siguientes factores de localización:

- Mercado
- Costos del terreno
- Disponibilidad del terreno
- Atractivos turísticos, lugares de entretenimiento
- Transporte y comunicación
- Acceso
- Aspectos legales y tributarios
- Agua potable, alcantarillado.
- Ambiente circulante.

También es preciso indicar el valor arancelario del terreno por m² para cada alternativa como es de S/ 48.00 para la alternativa A y S/ 64.00 en la B³⁰.

Cuadro N° 27: Principales alternativas de localización

| Alternativas | Ubicación | Dimensiones | Area m ² | Arancel S/. | Precio Total S/. |
|--------------|--|-------------|------------------------|-------------|---------------------|
| A | Carretera Catacaos – Piura S/N km 136 | 25 X 18 | 450.00 | 48.00 | 21600.00 |
| B | Calle Junín N° 225 | 20X 20 | 400.00 | 64.00 | 25600.00 |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

3.1.3.- Método por puntos ponderados y selección de alternativa.

La alternativa seleccionada es la alternativa A, dado que al ser evaluada a través del método de evaluación por puntos ponderados obtiene como resultado 12 puntos versus la alternativa B con 10.5 (cuadro N° 29).

Cuadro N° 28: Tabla de valoración

| Orden de prioridad | Concepto | Calificativo |
|--------------------|-----------|--------------|
| 1 | Muy Bueno | 15 |
| 2 | Bueno | 10 |
| 3 | Regular | 5 |
| 4 | Malo | 0 |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

La presente alternativa seleccionada, para la construcción del presente proyecto se puede verificar observando el plano de ubicación y localización (ver anexo N° 22 de planos).

³⁰ Municipalidad distrital de Catacaos "Plano Básico de Valores Oficiales de Áreas Urbanas".

Consultado 04/07/2010 <http://municatacaos.gob.pe/web-catac2/PLANO.pdf>

Cuadro N° 29: Selección de Alternativa

| Factor de localización | Alternativas | | Coeficiente de Ponderación | Valorización Ponderada | |
|---|--------------|----|----------------------------|------------------------|-------------|
| | A | B | | A | B |
| Mercado | 12 | 10 | 0.20 | 2.4 | 2 |
| Costos del terreno | 14 | 8 | 0.10 | 1.4 | 0.8 |
| Disponibilidad del terreno | 11 | 9 | 0.15 | 1.65 | 1.35 |
| Atractivos turísticos, lugares de entretenimiento | 10 | 13 | 0.15 | 1.5 | 1.95 |
| Transporte y comunicación | 13 | 10 | 0.10 | 1.3 | 1 |
| Acceso | 15 | 12 | 0.05 | 0.75 | 0.6 |
| Aspectos legales y tributarios | 10 | 9 | 0.05 | 0.5 | 0.45 |
| Agua potable, alcantarillado. | 12 | 12 | 0.15 | 1.8 | 1.8 |
| Ambiente circulante. | 14 | 11 | 0.05 | 0.7 | 0.55 |
| Total | | | 1.00 | 12 | 10.5 |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

3.2.- Tamaño del proyecto

En términos generales el tamaño del proyecto se define como la capacidad total del establecimiento para producir servicios de hospedaje. Su capacidad está restringida en función mercado, tecnología, localización e inversión³¹.

3.2.1.- Factores condicionantes del tamaño

3.2.1.1.- Tamaño – Mercado.

En relación a la demanda insatisfecha anual proyectada en el cuadro N° 26. El cuadro N° 30 se muestra la demanda insatisfecha en

³¹ Hernández Cabrera, José Luis, (2003), "Plan de Negocios para la Instalación de un Hotel en la ciudad de Pisco", Pisco – Perú, Página 65.

términos de pernотaciones por día, así mismo, la utilización y/o participación del proyecto en el mercado. Esta participación es de 50% en el primer año; 60% segundo y tercer año; y alcanzar un máximo del 70% a partir del cuarto año.

Esta partición de acuerdo a las proyecciones establecidas el albergue espera cubrir desde 2 pernотaciones día a partir del año 2010 hasta 17 pernотaciones día en el año 2019.

Cuadro N° 30: Tamaño y participación en el mercado

| Años | Dda. insatisfecha (pernотaciones día) | Demanda día del Albergue | Participación en el mercado % |
|-------------|--|-------------------------------------|--|
| 2010 | 5 | 2 | 50% |
| 2011 | 7 | 4 | 60% |
| 2012 | 9 | 5 | 60% |
| 2013 | 11 | 8 | 70% |
| 2014 | 13 | 9 | 70% |
| 2015 | 15 | 11 | 70% |
| 2016 | 17 | 12 | 70% |
| 2017 | 19 | 14 | 70% |
| 2018 | 22 | 15 | 70% |
| 2019 | 24 | 17 | 70% |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

3.2.1.2.- Tamaño – Disponibilidad de factores

El recurso humano es el principal insumo para la implementación en el funcionamiento de este tipo de proyectos al tratarse de una empresa de servicios. Hoy en día el mercado laboral es muy competitivo, en la actualidad la provincia Piura existen instituciones públicas y privadas encargadas en capacitar en la dirección de este tipo de empresas entre esta instituciones tenemos CEVATUR- Piura, Dirección regional de Turismo - DIRCETUR, Universidad Cesar Vallejo y entre otras.

En lo que respecta la disponibilidad de otros insumos y/o servicios de terceros domiciliados tanto en distrito de Catacaos como a nivel de provincia se encuentran a entera disposición del mercado.

Por lo tanto, los recursos indispensables para la operación del proyecto no se consideran una limitante.

3.2.1.3.- Tamaño – Financiamiento.

La inversión total del proyecto es de S/ 676,392.25 la cual esta compuesta por inversión fija con un monto S/ 635,989.19 y capital de trabajo por S/ 20,702.31.

El financiamiento del presente proyecto se plantea como supuesto para su evaluación estar constituida 53.89% aportes y de acuerdo a la evaluación del crédito (ver cuadro N° 41) por la entidad bancaria Banco Continental en 46.11%.

Con respecto a esta última fuente de financiamiento no se considera como limitante, dado que existen criterios de evaluación del crédito otorgado por la misma entidad financiera bajo diversas líneas o productos de crédito sujeto a negociación de diferentes tasas de interés.

3.2.1.4.- Tamaño - Costo Unitario.

El costo unitario se relaciona con los costos totales de todo el proyecto y los niveles de producción del servicio.

En proyectos de alojamiento turístico así como se ha demostrado (ver cuadro N° 55) se constituyen por lo general presentar una alta proporción de costos fijos³² y esto ocurre específicamente en el área de alojamiento siendo los

³² Universidad Tecnológica Nacional Hotelería "Artículo: Costos en Empresas Hoteleras ".

principales la depreciación, la operación y mantenimiento, servicios de terceros domiciliados (agua, energía eléctrica, teléfono y cable mágico), gastos financieros y la mano de obra directa e indirecta.

El cuadro N° 31 muestra el promedio por día de usuarios para los 2 servicios que ofrece el albergue durante el periodo de evaluación del proyecto. Cada servicio esta ponderado por su participación con respecto a los ingresos totales determinados en el ítem 5.31 presupuesto de ingresos por servicios de alojamiento y restaurante.

Para obtener el costo unitario por día para el primer año (2010), con una capacidad instalada total de 56.23% el costo anual es de S/ 349,927.10 y al dividirlo por 365 días determinamos el costo por día de S/ 959, así mismo, dividiendo por el número promedio de usuarios día del albergue que es 57, esto determinamos el costo unitario por día año 2010 de S/ 16.9. Por tanto el costo unitario para el resto del periodo en evaluación son los siguientes:

| Año | Costo total año | Costo total día 365 | Número de usuario día | Costo unitario S/ |
|------|--------------------|------------------------|--------------------------|----------------------|
| 2010 | 349,927.10 | 959 | 57 | 16.9 |
| 2011 | 349,451.02 | 957 | 56 | 17.2 |
| 2012 | 348,867.99 | 956 | 54 | 17.7 |
| 2013 | 348,050.35 | 954 | 52 | 18.2 |
| 2014 | 346,399.07 | 949 | 51 | 18.6 |
| 2015 | 343,331.88 | 941 | 51 | 18.4 |
| 2016 | 339,950.30 | 931 | 51 | 18.2 |
| 2017 | 336,222.10 | 921 | 51 | 18.0 |
| 2018 | 332,111.77 | 910 | 51 | 17.8 |
| 2019 | 327,580.13 | 897 | 51 | 17.6 |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=pdf+costos+en+empresas+hoteles&aq=f&aql=&aql=&oq=&gs_rfai= Consultado 10/08/2010

Cuadro N° 31: Número promedio por día de usuarios de los servicios de restaurante y alojamiento ponderados por su participación en los ingresos totales

| Año | Alojamiento | | Restaurante | | N° de usuario Totales / día |
|------|-------------|---------|---------------|---------|--------------------------------|
| | Usuario día | Part. % | Usuario / día | Part. % | |
| 2010 | 4 | 10.8% | 63 | 89.2% | 57 |
| 2011 | 5 | 12.7% | 63 | 87.3% | 56 |
| 2012 | 7 | 16.2% | 63 | 83.8% | 54 |
| 2013 | 8 | 19.5% | 63 | 80.5% | 52 |
| 2014 | 10 | 22.5% | 63 | 77.5% | 51 |
| 2015 | 10 | 22.5% | 63 | 77.5% | 51 |
| 2016 | 10 | 22.5% | 63 | 77.5% | 51 |
| 2017 | 10 | 22.5% | 63 | 77.5% | 51 |
| 2018 | 10 | 22.5% | 63 | 77.5% | 51 |
| 2019 | 10 | 22.5% | 63 | 77.5% | 51 |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

3.2.1.5.- Selección del Tamaño

El procedimiento en la selección del tamaño se realizó través de la demanda por día del albergue Cuadro N° 30 y la preferencia de alojamiento de los turistas es decir a lo que generalmente busca esto obedece a las respuestas obtenidas en base a la pregunta N° 21 de la encuesta:

Cuadro 32: Determinación número de habitaciones del Albergue Turístico

| Tipo de habitación | Preferencia de hospedaje | N° Habitaciones |
|--------------------|--------------------------|-----------------|
| Hab. Simple | 58% | 10 |
| Hab. Dobles | 24% | 4 |
| Hab. Compartidas | 6% | 1 |
| Hab. Familiares | 12% | 2 |
| Total | 100% | 17 |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

Así mismo, de acuerdo a normas técnicas en el reglamento de hospedaje sobre las dimensiones de cada habitación se muestran en el cuadro N° 31 en el apartado de ingeniería del proyecto.

3.3. Ingeniería

3.3.1 Terreno

El Albergue turístico se construirá en un terreno cuya área total es de 450m², cuyas dimensiones son 25m de largo y 18 de ancho, el contratista antes de iniciar los trabajos efectuará una limpieza total del terreno que comprende la remoción de obstrucciones, si las hubiera, y la eliminación de basuras y vegetación, además comprende la limpieza de la plataforma y la compactación de la capa de subrasante y de la capa de base. El Contratista realizara estas obras de acuerdo a estas Especificaciones y de conformidad con las dimensiones, secciones típicas, alineamiento y gradientes indicadas en los planos.

3.3.2 Edificación.

3.3.2 .1.- Descripción de las estructuras

- Cimentación:

- Sentido longitudinal

Serán Cimientos Corridos de 1:10+30% P.G. de dimensiones según diseño.

Estos cimientos de concreto ciclópeo constituyen la base de fundación de los muros y que sirven para transmitir al terreno el peso propio de los mismos y la carga de la estructura que soportan. Su vaciado es continuo y en grandes tramos, se constituye desde el suministro del material, preparación de la mezcla y vaciado, con las dimensiones indicadas en los planos del proyecto. Se utilizará Concreto simple fabricado con la proporción Cemento: Hormigón: 1:10 añadiéndosele hasta un 30% de piedra de río de un diámetro máximo de 8".

- Columnas:

Concreto armado $F'c = 210 \text{ Kg /Cm}^2$ y acero $Fy = 4,200 \text{ Kg / Cm}^2$ teniendo en cuenta que las longitudes de empalmes y traslapes del acero estarán de acuerdo al R.N.C. Para cada tipo de construcción en las obras, la calidad del concreto especificada en los planos se establecerá según su clase, referida sobre la base de las siguientes condiciones:

- Resistencia a la compresión especificada $f'c$ a los 28 días
- Relación de agua / cemento máxima permisible en peso, incluyendo la humedad libre en los agregados, por requisitos de durabilidad e impermeabilidad.
- Consistencia de la mezcla de concreto, sobre la base del asentamiento máximo (Slump).

- Vigas:

Concreto armado $F'c = 210 \text{ Kg /Cm}^2$ y acero $Fy = 4200 \text{ Kg /Cm}^2$ cuyas dimensiones y área de acero estarán de acuerdo al R.N.C y ACI 89.

Es la estructura que se diseña sostener y distribuir las cargas verticales y soporta las fuerzas laterales se conectan a las columnas de manera que trabajen en conjunto. Además sirve como elemento de confinamiento vertical del muro de albañilería.

El material a utilizar será Cemento Piedra chancada de $\frac{1}{2}$ " y arena gruesa.
Agregados

- Muros y tabiques:

La obra de albañilería comprende la construcción de muros, tabiques y parapetos en mampostería de ladrillo de arcilla artesanal.

Unidad de Albañilería.- No tendrá materias extrañas en sus superficies o en su interior.

La unidad de albañilería de arcilla es de elaboración artesanal, en piezas enteras y sin defectos físicos de presentación, cocido uniforme, acabado y dimensiones exactas, tendrá un color uniforme y no presentara vitrificaciones. Al ser golpeada con un martillo u objeto similar producirá un sonido metálico.

La unidad de albañilería no tendrá resquebrajaduras, fracturas, hendiduras o grietas u otros defectos similares que degraden su durabilidad y/o resistencia. La unidad de albañilería no tendrá manchas o vetas blanquecinas de origen salitroso o de otro tipo. En el caso de unidades de albañilería de concreto estas tendrán una edad mínima de 28 días antes de poder ser asentadas. La unidad de albañilería deberá tener las siguientes características: Dimensiones 0,225 x 0,115 x 0,08 m. en promedio. Resistencia Mínima a la compresión 130 kg/cm² (f'b) Sección Sólido o macizó, con perforaciones hasta un 30 %. Debe ser estandarizado y cumplir con la respectiva norma Itintec E-070. Los muros serán de ladrillo KK de arcilla en aparejo de soga y cabeza debiendo indicar que se usara para su asentado mortero cemento – arena gruesa de proporción 1:4.

- Acabados, enlucidos y molduras

Se ejecutaran acabados en interiores y fachada exterior, así mismo se ejecutaran acabados en vigas y columnas debiendo indicar que la mezcla utilizada será de cemento –arena fina 1:2, así mismo se realiza el enlucido en el cielo raso. La mano de obra y los materiales necesarios deberán ser tales que garanticen la buena ejecución de los revoques de acuerdo al proyecto arquitectónico.

El revoque deberá ejecutarse previa limpieza y humedeciendo las superficies donde debe ser aplicado. Luego se les aplicarán un pañeteo previo mediante la aplicación de mortero cemento-arena 1:5.

La mezcla de mortero para este trabajo será de proporción 1:5 cemento-arena y deberá zarandearse para lograr su uniformidad.

- Losa aligerada:

La losa aligerada será de concreto armado $F'c = 210 \text{ Kg /Cm}^2$ de espesor que indique el diseño, para el aligerado serán de unidades de arcilla cocida de $0.15 \times 0.3 \times 0.3$ y la armadura de las viguetas se instalará por la dimensión más corta.

- Pisos y pavimentos:

Los pisos serán de cemento pulido utilizando mezcla 1:2, de espesor $E = 1.5 \text{ Cm}$. Debidamente coloreado y bruñido. y/o cerámico de acuerdo a la arquitectura. Serán de color uniforme, las piezas deberán presentar el color natural de los materiales que la conforman.

- Contrazócalos:

Se ejecutaran contrazocalos de cemento pulido y/o cerámico de acuerdo a la arquitectura. Los revestimientos son los trabajos de acabados de los contrazócalos de cemento $h=0.20\text{M}$ se ejecutarán después de los tarrajes de las paredes y antes de los pisos de cemento.

En la parte inferior de los paramentos y sobresaliendo del aplomo de los mismos en los ambientes interiores indicados en los planos con el objeto de presentar una superficie de protección, impermeabilización y tener un mejor aspecto de los mismos.

Los revestimientos se ejecutarán en los ambientes indicados, en el Cuadro de acabados y/o planos de detalles.

En este proyecto se ha considerado la construcción de Infraestructura de albañilería confinada, cuya distribución de los ambientes por nivel con sus respectivas dimensiones se muestran en el cuadro N° 33, para mayores detalles revisar el planos de arquitectura de primera y segunda planta al final del presente estudio.

Cuadro N° 33: Área por nivel

| 1er Nivel | |
|--|-----------------------|
| Ambiente | Área(m ²) |
| Construcción de Recepción , 8.20 m2 | 8.20 |
| Construcción de S.H.H.S en recepción, | 6.25 |
| Construcción de oficina Administrativa(sin incluir área de SS.HH) | 9.40 |
| Construcción de Cuarto de vigilancia(sin incluir área de SS.HH) | 11.65 |
| Construcción de Sala de espera | 28.80 |
| Construcción de estacionamiento | 40.00 |
| Construcción de cocina | 19.00 |
| Construcción de restaurante | 50.00 |
| Construcción de Lavandería | 18.90 |
| Construcción de almacén | 18.85 |
| Construcción de 6 dormitorios (4 dobles y 02 familiares) de 22.50 m2 c/uno (incluido SS.HH) | 135.00 |
| Construcción de 2 S.S.H.H de 3.42 m2 c/uno en cuarto de vigilancia y administración | 6.84 |
| Construcción de escalera | 12.50 |
| Construcción de vereda exterior con juntas | 21.60 |
| Construcción de corredor(pasillo) interior | 37.30 |
| Construcción de cisterna y tanque elevado | |
| Jardín (área verde) | 45.31 |

Continúa ..

| 2do NIVEL | |
|---|--------|
| Construcción de 9 dormitorios simples incluye baño de 21.85 m ² c/u (incluye baño) | 196.65 |
| Construcción de 1 dormitorio simple de 18.85 m ² (incluye baño) | 17.59 |
| Construcción de 1 dormitorio compartido 31.16 m ² (incluye baño) | 31.16 |
| Construcción de corredor(pasillo) interior | 39.10 |
| Construcción de escalera | 17.84 |
| Construcción de Cisterna 4m3, 01 Unid | |
| Construcción de Tanque elevado, 01 Unid | |

- Carpintería metálica y herrería:

Las puertas y ventanas serán de fierro y/o madera, la cerradura para puertas principales serán de dos golpes así mismo la manija de puertas y ventanas serán de bronce.

- Vidrios:

El vidrio a utilizar en puertas y ventanas será de acuerdo a la arquitectura. Comprende la provisión y colocación de vidrios dobles, para puertas, ventanas, y otros elementos donde se especifique los planos incluyendo los elementos necesarios para su fijación como ganchos junquillos etc.

Serán de primera calidad, transparentes, planos, de caras paralelas, sin defectos de fabricación como ondulaciones, burbujas e impurezas, libres de rajaduras, guiñaduras, raspaduras y otros defectos transporte y almacenamiento

Se deberá tomar las precauciones necesarias para evitar los daños que puede sufrir el material durante el transporte a la obra.

- Pintura:

Se utiliza pintura látex para muros interiores y exteriores.

Este rubro comprende todos los materiales y mano de obra necesarios para la ejecución de los trabajos de pintura en la obra (paredes, cielo raso, vigas, contrazócalos, revestimientos, carpintería en general, etc...). La pintura es el producto formado por uno o varios pigmentos, con o sin carga, y otros aditivos dispersos homogéneamente, con un vehículo que se convierte en una película sólida, después de su aplicación en capas delgadas y que cumple con una función de objetivos múltiples. Es un medio de protección contra los agentes destructivos del clima y el tiempo; un medio de higiene que permite lograr superficies lisas, limpias y luminosas, de propiedades asépticas, un medio de ornato de primera importancia y un medio de señalización e identificación de las cosas y servicios.

- Tanque elevado :

Será de Concreto Armado Según diseño

- Instalaciones :

a) Sanitarias

Se ejecutaran las instalaciones sanitarias de agua potable y desagüe en los servicios higiénicos, utilizando para ello tubería P.V.C de 3/4". Así mismo los aparatos sanitarios (inodoros, lavatorios) serán de losa blanca y/o color, así mismo la gritería debe tomar en cuenta que el sistema contara con válvulas compuerta para fácil operación y mantenimiento de agua potable.

El sistema de desagüe será evacuado a cajas de registro de concreto de 30 * 60 cm para luego ser conducido mediante una tubería de 4" PVC al colector principal.

Es preciso indicar que en la parte interior de los servicios higiénicos se instalaran registros y sumideros con la finalidad de proteger el piso frente a posibles inundaciones o filtraciones.

b) Eléctricas

Las instalaciones eléctricas serán empotradas y los artefactos eléctricos serán de acuerdo con la arquitectura del proyecto, así mismo se tendrá en cuenta las especificaciones técnicas indicadas en el código eléctrico.

Se refiere a las salidas de alumbrado correspondientes para cada artefacto de alumbrado a instalar, de acuerdo a la distribución indicada en los planos.

c) Materiales

Cable TW, Cable tipo NLT, Caja octogonal de FoGo, Alambre de FoGo N° 16, Pegamento para tubería PVC, Cinta Aislante, Tubería PVC SAP, Conectores PVC SAP, Curva PVC SAP.

- Método de Ejecución.

El contratista suministrará e instalará todos los materiales utilizados en esta partida, cableando los conductores de cobre en el conjunto de tuberías de PVC SAP y caja octogonal de FoGo adosado en el techo desde la cual se alimentarán los artefactos eléctricos adosados al techo con el cable flexible NLT.

Todo el trabajo deberá ser de primera clase y de acuerdo con la mejor práctica, empleándose equipos y herramientas adecuados, de primer uso y de la mejor calidad.

3.3.3. Equipamiento

Los equipos están conformados por lo siguiente:

3.3.3.1.- Mobiliario

Conformado por todos requerimientos de muebles, decoración y lencería para habitaciones, ambientes administrativos, recepción y comedor. Estos requerimientos totales, como sus costos se detallan en el anexo N° 12.

- Muebles

Todos los elementos se ceñirán exactamente a los cortes, detalles y medidas especificadas en los planos de carpintería de madera. Los elementos de madera (camas, muebles, roperos, mesas, cillas) serán cuidadosamente protegidos para que no reciban golpes, abolladuras o manchas hasta la total entrega de los trabajos. Será responsabilidad del Contratista cambiar aquellas piezas que hayan sido dañadas por acción de sus operarios o implementos y los que por cualquier acción no alcancen el acabado de la calidad especificada.

Los marcos se asegurarán con tornillos colocados en huecos de 2" de profundidad y ½" de diámetro, a fin de esconder la cabeza, tapándose luego ésta con un tarugo puesto al hilo de la madera y lijado.

Se tendrá en cuenta las indicaciones de movimiento o sentido en que abren las puertas, así como los detalles correspondientes, para el momento de colocar los marcos, puertas, muebles, etc.

- Decoración

En relación a la decoración es preciso indicar que tanto las habitaciones como en los ambientes del albergue estarán decorados con cuadros y artesanías de la zona con el objetivo de reflejar aspectos culturales de Catacaos. (Ver anexo N° 12).

- Lencería

Conformado ropa de dormir que consta de dos juegos de sabanas, fundas y sobrecamas (ver anexo N° 12)

3.3.3.2.- Equipos

Comprende el equipamiento para la implementación de las áreas después de haber concluido las obras civiles en lo que respecta administración (equipos

de computo), habitaciones (equipos eléctricos como tv, ventilador otros) y mantenimiento (equipamiento para limpieza, lavandería) para mayores detalles (Ver anexo N ° 12).

3.3.4.- Capacidad de producción

El albergue, aparte de ofrecer el servicio de alojamiento, ofrecerá el servicio complementario de restaurante.

Se ha determinado, que iniciado el periodo operativo del albergue, se demandará el uso de sus servicios en forma progresiva, en la medida que se vaya ganando prestigio.

Los servicios de alojamiento tendrán una capacidad máxima de ocupación de 60% que logrará a partir del quinto año, en cambio para el servicio de restaurante esta capacidad máxima se plantea mantener constante durante todo el horizonte de evaluación del proyecto.

Por lo tanto, al tener en cuenta esta capacidad de uso de estos servicios y ponderados por su participación e importancia económica. (Ver 5.3.1.- Presupuesto de ingresos por servicios de alojamiento y restaurante) se ha determinado el indicador de la capacidad instalada total del Albergue:

| Año | Alojamiento | | Restaurante | | Capacidad instalada total del Albergue |
|------|------------------|---------------|------------------|---------------|--|
| | Capacidad de uso | Participación | Capacidad de uso | Participación | |
| 2010 | 25% | 10.8% | 60% | 89.2% | 56.23% |
| 2011 | 30% | 12.7% | 60% | 87.3% | 56.20% |
| 2012 | 40% | 16.2% | 60% | 83.8% | 56.76% |
| 2013 | 50% | 19.5% | 60% | 80.5% | 58.05% |
| 2014 | 60% | 22.5% | 60% | 77.5% | 60.00% |
| 2015 | 60% | 22.5% | 60% | 77.5% | 60.00% |
| 2016 | 60% | 22.5% | 60% | 77.5% | 60.00% |
| 2017 | 60% | 22.5% | 60% | 77.5% | 60.00% |
| 2018 | 60% | 22.5% | 60% | 77.5% | 60.00% |
| 2019 | 60% | 22.5% | 60% | 77.5% | 60.00% |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

3.3.5.- Cronograma de actividades.

Con el propósito de instalar físicamente el proyecto se seguirá el siguiente cronograma de actividades:

Cuadro N° 34: Cronograma de actividades pre-operativo

| Concepto | Mes | | | | | | | |
|---|-----|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Estudios preliminares y gestión de financiamiento | | | | | | | | |
| Levantamiento topográfico | | | | | | | | |
| Elaboración del anteproyecto: Plano de Arquitectura | | | | | | | | |
| Elaboración del juego de planos: Estructuras, instalaciones eléctricas e instalaciones sanitarias | | | | | | | | |
| Licencia de construcción | | | | | | | | |
| Obras preliminares y provisionales | | | | | | | | |
| Movimiento de tierras | | | | | | | | |
| Habilitación de acero corrugado | | | | | | | | |
| Instalaciones sanitarias | | | | | | | | |
| Obras de concreto simple | | | | | | | | |
| Muros de albañilería | | | | | | | | |
| Obras de concreto armado | | | | | | | | |
| Habilitación de acero corrugado | | | | | | | | |
| Encofrado y desencofrado | | | | | | | | |
| Vaciado de concreto armado | | | | | | | | |
| Instalaciones eléctricas | | | | | | | | |
| Pisos y pavimentos | | | | | | | | |
| Revoques enlucidos y molduras | | | | | | | | |
| Carpintería de madera y herrería | | | | | | | | |
| Vidrios y cristales | | | | | | | | |
| Instalación de cisterna y tanque elevado | | | | | | | | |
| Pintura | | | | | | | | |
| Limpieza general de obra | | | | | | | | |
| Licencia de constitución formal de la empresa | | | | | | | | |
| Licencia de funcionamiento | | | | | | | | |
| Licencia categorización | | | | | | | | |
| Puesto en operación | | | | | | | | |

Fuente: Elaboración Propia

CAPÍTULO IV ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN

4.1.- Tipo de empresa

Se plantea una empresa de derecho privado constituyéndose como una organización del tipo Sociedad comercial responsabilidad limitada (S.R.L). La decisión de formalizar este tipo de sociedad se fundamenta principalmente en que³³:

- Es una sociedad que tiene naturaleza cerrada, fundada sobre una base familiar, donde los socios se conocen, y no permite que ingresen extraños, por eso las participaciones no están incluidas en títulos valores ni en acciones.
- Su capital está dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden ser incorporadas en títulos valores, ni denominarse acciones.
- Los socios no pueden exceder de veinte y no responden personalmente por las obligaciones sociales.

4.2- Estructura Organizacional y organigrama

La estructura organizacional de cualquier empresa debe desarrollarse de la forma que se aclare quien tiene que hacer de terminadas tareas y quien es el responsable de ciertos resultados. Al organizar, es decir al crear una estructura intencional y formalizada de papeles o puestos, se debe: primero identificar y clasificar las actividades requeridas, segundo agrupar las actividades necesarias para lograr los objetivos de la empresa, tercero asignar a cada grupo de actividades un administrador con la autoridad necesaria para supervisarlas y cuarto tomar las medidas para coordinar las

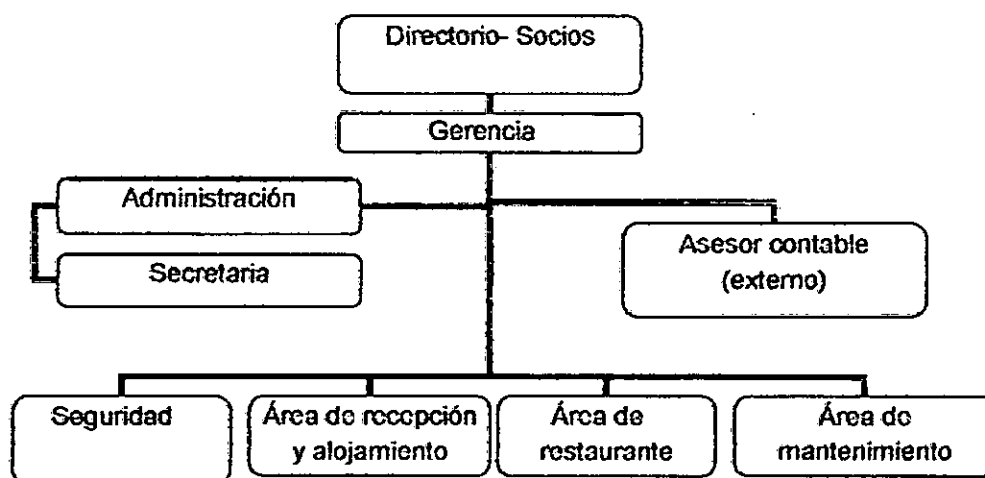
³³ Ley N° 26887, Ley General de Sociedades, Art. 283° (referido a la definición), Art. 284° (referido a la denominación), Art. 285° (referido al capital social), Art. 291° (referido al derecho de adquisición preferente), Art. 299° (sobre la administración), Art. 294° (referido a las estipulaciones a ser incluidas en el pacto social)

actividades vertical y horizontalmente dentro de la estructura organizacional³⁴.

En este sentido, toda empresa debe contar con una representación gráfica que señale las relaciones entre los departamentos a lo largo de las principales líneas de autoridad. Así resulta más fácil encontrar incongruencias y complejidades en las líneas de autoridad (para ser corregidas), y se le facilita a los empleados, especialmente a los de reciente ingreso, el ubicarse dentro de la organización³⁵.

En el presente proyecto se plantea una organización estructural de tipo funcional y vertical que considera organismos de asesoría (izquierdo) operatividad (centro) y apoyo (derecho) como la siguiente gráfica:

Organigrama Alberque Turístico - Catacaos



³⁴Koontz, Harold y Weibrich, Hinz (1994) "Administración una Nueva Perspectiva Global, 10ma edición Edit, McGraw-Hill Interamericana de México, SA DE CV 1994 Página 244.

³⁵ Sonja Baudrexel Escher (1999), "Estudio de Factibilidad: Alberque Turístico en la antigua Guatemala", Universidad Francisco Marroquín Facultad de Ciencias económicas. Página 86.

4.3.- Funciones de los órganos

El albergue de acuerdo a su organigrama presentado con anterioridad se detalla las siguientes funciones de los órganos que lo constituyen:

a) Directorio – socios

Conformado los socios e inversionistas del proyecto, encargados de evaluar el funcionamiento de la empresa en cierto periodo de tiempo. En donde la toma de decisiones y/o responsabilidad absoluta de la gestión u operatividad de la empresa está a cargo del socio con mayor aporte de capital.

Sus funciones son:

- Ejercer la representación legal en actos público y privado.
- Velar por el cumplimiento de los estatutos y/o reglamentos de que establezcan.
- Responder ante por el cumplimiento del presupuesto y demás actos administrativos.
- Proponer la contratación y asignación de funciones y remuneraciones a los demás integrantes del personal.
- Someter a consideración del los programas de actividades y ejecutar los acuerdos que sobre ellos se adopten.

b) Administración

En su cargo debe ser el dueño de la empresa y de su responsabilidad la marcha de la empresa y hacer cumplir las funciones de los empleados y normas que se consideren en la empresa.

Sus objetivos son:

- Lograr el crecimiento sostenido de la empresa
- Mantener el liderazgo de la empresa

- Crear y desarrollar y mantener un ambiente idóneo para el éxito de la empresa

Sus funciones son:

- Compra de suministros
- Supervisión contable
- Actividades de mercadeo de la empresa.
- Control y supervisión general de todas las operaciones
- Control de reservaciones
- Resolución de cualquier consulta de los huéspedes
- Contratación y despido de subordinados
- Elaborará los documentos relacionados con la situación económica-financiera. Y dará las normas e indicaciones precisas para formular el presupuesto de la empresa y controlar su ejecución.

c) Contador (externo)

En sus principales objetivos se pueden destacar las siguientes:

- Actualización de los registros contables
- Asegurarse que toda transacción sea contabilizada

Con respecto a sus funciones:

- Realizar las declaraciones mensuales y anuales de los impuestos.
- Elaboración de estados financieros (balance general y estados de pérdidas y ganancias).
- Asientos de partidas y registros contables.

d) Recepcionista y alojamiento

Su función no tan solo comprende la recepción y ubicar en una habitación, sino también deberá brindar información turística de la zona que sea útil, así mismo también:

- Efectuar el cobro de los servicios
- Controlar las personas que desayunaran en el albergue

- Control de reservación
- Compra de suministros
- Recepción de compras.
- Coordinar con los visitantes sobre sus preferencias en los servicios.
- Control de archivos de administración.
- Coordinar frecuentemente con la administración

e) Mantenimiento y seguridad

Estará a cargo del buen funcionamiento, mantenimiento preventivo de la buena presentación de los ambientes que constituyen el espacio físico y efectuar las tareas de lavandería, también velará por la seguridad de las personas y bienes materiales.

f) Restaurante

Conformado por cocinera(o), ayudante de cocina y mozo este personal, brindará el potencial en que se caracteriza Catacaos que es la gastronomía.

4.4.- Requerimiento de personal.

- En este tipo de empresa el administrador/gerente debería estar capacitado en temas de administración hotelera y tener conocimiento del idioma inglés.
- El recepcionista, edad de 20 – 30 años buena presencia, excelente trato, estudios de hotelería y turismo, dominio del idioma inglés, conocimientos de computación office nivel usuario, amplios conocimientos sobre el distrito en lo que respecta a sus recursos turísticos y servicios de igual forma en el resto de la ciudad.
- Mantenimiento, edad de 20 – 40 años, trabajo en equipo, tener conocimientos en electricidad, gasfitería y jardinería, así mismo, sea una persona asea, honesta responsable y ordenada.

- Contador externo, profesional titulado y colegiado en contabilidad, experiencia en el sector, honesto responsable y ordenado.
- Con respecto al personal de restaurante se requerirá un cocinero(a) y ayudante de cocina con experiencia (nato) en el arte culinario de la zona, y en relación al mozo será una persona con experiencia comprobada en atención al público sobre todo en este tipo de labores.

En consecuencia, el requerimiento de personal asignado en las áreas correspondientes para el proyecto son ocho y se muestra en el cuadro N° 35. El cálculo de sus remuneraciones correspondientes se detalla en el anexo N° 13

Cuadro N° 35: Requerimiento de personal y remuneración anual respectiva.

| Personal | Cantidad | Sueldo Básico | 1/ Remuneración Anual |
|-----------------------------|----------|---------------|-----------------------|
| Mano de obra directa | | | 28,858.67 |
| Recepcionista | 1 | 550 | 9,920.17 |
| Mozo | 1 | 500 | 9,018.33 |
| Mano de obra indirecta | | | |
| Mantenimiento | 1 | 550 | 9,920.17 |
| Cocinera | 1 | 600 | 10,822.00 |
| Ayudante de cocina | 1 | 500 | 9,018.33 |
| Mano de obra administrativa | | | 23,440.33 |
| Administrador | 1 | 1100 | 19,840.33 |
| Contador | 1 | 300 | 3600.00 |
| Seguridad | 1 | 500 | 9,018.33 |
| Total s/ | 8 | | 81,157.67 |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

1/ Incorpora beneficios sociales, Ley N° 27735: Ley que regula el otorgamiento de las gratificaciones para los trabajadores del régimen de la actividad privada por fiestas patrias y navidad. Legislativo N° 713 sobre los descansos remunerados de los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada y SUNAT Impuesto base imponible ESSALUD 9%.

4.5.- Trámites Legales y Régimen Tributario

En lo que respecta al trámite de constitución, categorización e inscripción al régimen especial de establecimientos de hospedajes lo podemos detallar:

- De empresa

1. Registro del nombre de la empresa como Albergue Turístico Catacaos, ante los registros de la SUNARP.
2. Elaboración de la Minuta de Constitución mediante un abogado. Este documento tendrá todos los datos de la empresa: nombre de la empresa, nombre de los socios, actividad de la empresa, monto de su capital, domicilio, estatutos, designación de representantes, duración de los cargos, entre otros.
3. Trámite de Escritura Pública ante un notario público presentando la Minuta de Constitución.
4. Registro de las personas jurídicas en los registros públicos de la SUNARP. En este registro se registrará la empresa como una Sociedad Comercial responsabilidad limitada (S.R.L.) en la oficina SUNARP de la Zona Registral sede Piura
5. Inscripción en los registros de contribuyentes de la SUNAT para la obtención de un número de R.U.C.
7. Trámite de obtención de licencia municipal de funcionamiento.
8. Inscripción en el registro de establecimientos de hospedaje del MINCETUR.
9. Solicitud de categorización como Albergue Turístico ante la Dirección regional de comercio exterior y turismo - Piura.

- De categorización :

1. Solicitud conteniendo la información requerida por el artículo 113º de la ley n° 27444 (ley del procedimiento administrativo general).
2. Certificado vigente, otorgado por el sistema nacional de defensa civil, en el que se señale que el establecimiento reúne los requisitos de seguridad para brindar el servicio.

3. Presentar un documento (ver anexo N° 14) en el que se precise que el establecimiento de hospedaje cumple con los requisitos y condiciones mínimas exigidas para ostentar la clase y/o categoría solicitada; o, informe técnico expedido por el calificador de establecimientos de hospedaje.
4. Informes favorables de las entidades competentes, en caso el establecimiento se ubicara en zonas que correspondan al patrimonio monumental, histórico, arqueológico, área natural protegida o cualquier otra zona de características similares.
5. En caso de adecuaciones de establecimientos de hospedaje, el titular podrá ser exceptuado del cumplimiento de los requisitos relacionados con la infraestructura del local, para lo cual deberá adjuntar un informe emitido por un arquitecto o ingeniero civil colegiado, sustentando la imposibilidad física de realizar modificaciones.
6. Presentar copia simple de R.U.C (registro único de contribuyente).
7. Pagos por derecho de trámite certificado de categorización Albergue 3% UIT³⁶.

- Inscripción al régimen especial de establecimientos de hospedaje

En relación a esta inscripción las actividades del Albergue Turístico – Catacaos, “Se podrán inscribir los contribuyentes que cuenten con uno o más establecimientos de hospedaje ubicados en el territorio nacional³⁷”, por tanto, al inscribirse a este régimen se obtiene como beneficios “La compensación o la devolución del saldo a favor tendrá como límite el 18% aplicado sobre los ingresos obtenidos por la prestación de los servicios”. Para ello deberá presentar los siguientes requisitos:

³⁶Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo – Piura. (2010). “Texto Único de Procedimientos Administrativos”, Página 02.
http://www.regionpiura.gob.pe/detalle_pdf.php?Página=tp_modificado_dirce_tur_2009.pdf. Consultado 15/07/2010

³⁷Superintendencia Nacional de Administración Tributaria SUNAT (2010).
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/regimenEspHospedaje/index.html>
 Consultado el 15/07/2010

- Tener el RUC activo.
- Encontrarse afecto al Impuesto General a las Ventas.
- El establecimiento debe haber sido declarado como domicilio fiscal o establecimiento anexo en el RUC.
- Presentar copia de la Licencia de funcionamiento o de la licencia de apertura de establecimiento, según corresponda, donde figure como actividad la de Servicios de Hospedaje, por cada establecimiento de hospedaje a inscribirse, debiendo exhibirse el original del documento.

CAPÍTULO V INVERSIÓN, FINANCIAMIENTO, INGRESOS Y EGRESOS.

5.1.- Inversión

El proyecto presenta un monto total de inversión de S/ **681,744.92**. El cual se detalla en el cuadro N° 38.

5.1.1.- Inversión Fija

La inversión fija del estudio se divide en dos rubros:

1.- Activo fijo.

- Terreno

El terreno sobre el cual se construirá el Albergue Turístico posee un área total de 450m² cuyo precio por m² es S/ 48.00 obteniéndose un costo total del terreno de S/ 21,600.00.

- Obras Civiles

El Albergue se construirá en dos niveles con un área total de 687.12 m², siendo el costo total por obras civiles de S/. **517,687.975**, que a la vez esta conformado en sus partidas correspondientes ver cuadro N° 36 (mayores detalles ver anexo N° 15).

- Equipamiento y mobiliario

Los equipos están conformados estará conformado por los artefactos eléctricos (televisor, computadora, lustradora, lavadora, ventiladores, lavadora, refrigeradora), cocina, botiquín y extintor contra incendios la inversión en estos equipos es de S/ 27,045.00.

En lo respecta al mobiliario por: mobiliario para ambientes administrativos recepción y restaurante (S/ 10,960.00), mobiliario de las habitaciones (S/ 24,900.00), decoración (S/ 1,970.00) y lencería (S/ 2,870.00).

Por lo tanto, el monto total de inversión en equipamiento y mobiliario asciende a S/. 67,745.00, los detalles correspondiente a este rubro se muestran en el anexo N° 12.

Cuadro N° 36: Inversión en obras civiles

| A | OBRAS CIVILES | Monto S/. |
|---|------------------------------------|-------------------|
| 1.00.00 | Obras Provisionales y preliminares | 5060.00 |
| 2.00.00 | Obras preliminares | 1255.00 |
| 3.00.00 | Estructuras | 140032.83 |
| 5.00.00 | Muros y tabiques de Albañilería | 46990.97 |
| 6.00.00 | Revoques ,enlucidos y molduras | 56622.98 |
| 7.00.00 | Pisos y Pavimentos | 36918.78 |
| 8.00.00 | Zócalos y Contrazócalos | 9524.00 |
| 9.00.00 | Cobertura | 6516.00 |
| 10.00.00 | Carpintería de madera y Herrería | 30770.12 |
| 12.00.00 | Cerrajería | 2230.20 |
| 13.00.00 | Vidrios, Cristales y Similares | 1942.86 |
| 14.00.00 | Pinturas | 20340.50 |
| 15.00.00 | Instalaciones Eléctricas | 8695.00 |
| 16.00.00 | Instalaciones sanitarias | 14666.40 |
| 17.00.00 | Tanque elevado y cisterna | 8000.00 |
| 18.00.00 | Veredas | 1512.00 |
| 18.00.00 | Varios | 843.00 |
| Costo directo de inversión fija | | 391920.63 |
| Gastos generales (6%) | | 23515.24 |
| Utilidad (5%) | | 19596.03 |
| Sub total | | 435,031.90 |
| IGV (19%) | | 82,656.06 |
| Costo total de obras civiles S/. | | 517,687.97 |

2.- Inversión fija intangible (Activo intangible).

Constituida por activos cuya naturaleza no es material o física, en este caso el proyecto está conformado por las siguientes inversiones:

- Estudios

Se efectuarán estudios preliminares de mercado, arquitectónicos y de ingeniería (estructuras, instalaciones eléctricas, sanitarias y suelos) el monto asciende es S/ 15,000.00.

Cuadro N° 37: Inversión en estudios

| Descripción | Monto S/. |
|--------------------------------------|-----------|
| Anteproyecto : plano de arquitectura | 3,800.00 |
| Diseño final | |
| Estructuras | 4,800.00 |
| Instalaciones eléctricas | 2,800.00 |
| Instalaciones sanitarias | 2,800.00 |
| Estudios de suelos | 800.00 |
| Total S/. | 15,000.00 |

Fuente: Elaboración Propia

- **Diseño publicitario y promoción:**

Comprende los gastos en diseño de página web este gasto es de S/ 419.5 (\$145.00, T.C 2.89) y los gastos de promoción e inauguración, este gasto se efectuara una semana antes de la inauguración en el diario correo el gasto es de S/ 2,000.00., por tanto el gasto de en este apartado es de S/. 2419.50.

- **Gastos constitución**

Conformado por gastos en la constitución y registros ante las instituciones pertinentes (SUNAT y Superintendencia Nacional de registros Públicos sede Piura SUNARP – Piura), permisos construcción, licencia de funcionamiento, certificados de categorización como Albergue Turístico, estos gastos ascienden a S/ 8,584.25 (detalle anexo N° 14).

- **Intereses pre-operativos**

Es el monto a pagar de intereses sobre el financiamiento del proyecto en el periodo de construcción del albergue, este cálculo se detalla en el cuadro de servicio de deuda siendo el monto de S/. 7,697.01.

5.1.2.- Capital de trabajo.

Es la cantidad de dinero necesaria para poner en marcha el proyecto en este caso se considera:

- Remuneraciones

El cálculo efectuado es de S/ 20,289.42, que cubre las remuneraciones de los tres primeros meses de operar el Albergue.

- Suministros de limpieza y mantenimiento.

Corresponden a los artículos necesarios de higiene y limpieza diaria del albergue se asume un costo mensual de S/. 438.20. Su composición se detalla en ver cuadro N°43. Correspondiente al acápite de costos y gastos.

- Servicios de terceros..

Compuesto por los gastos de energía eléctrica, teléfono, cable internet, agua y otros, de acuerdo a la determinación de estos gastos se ha considerado un gasto mensual de S/ 423.77 para el primer año. El detalle se registra en el cuadro N° 52

Cuadro N° 38: Inversiones

| Inversión | Monto S/. |
|--|-------------------|
| I. Inversión fija | 640,736.88 |
| I.1 Inversión fija tangible | 607,032.97 |
| Costo del terreno | 21,600.00 |
| Obras civiles | 517,687.97 |
| Equipamiento y mobiliario | 67,745.00 |
| I.2 Inversión fija Intangible | 33,703.92 |
| Estudios | 15,000.00 |
| Diseño publicitario y promoción | 2,419.05 |
| Gastos de constitución y licencias | 8,587.85 |
| Intereses preoperativos | 7,697.01 |
| II Capital de trabajo | 21,151.39 |
| Remuneraciones (3 meses) | 20,289.42 |
| Suministros de limpieza y mantenimiento (1 mes) | 438.20 |
| Servicios de terceros (1mes) | 423.77 |
| III Imprevistos 3% | 19,856.65 |
| Inversión Total S/. | 681,744.92 |

Fuente: Elaboración Propia

5.1.3.- Programa de inversiones

El programa de inversiones del proyecto son los diferentes desembolsos que se tienen que realizar cronológicamente para poner en marcha el proyecto durante su periodo de gestación, instalación y producción. Es por ello que, en concordancia con el cronograma de actividades y organización se plantea el programa de inversiones en el cuadro N° 39.

Como es de esperar la mayor parte de las inversiones se estiman durante el periodo que corresponde a la ejecución de las obras civiles que se estima en los meses 3, 4 y 5 (incluye intereses pre-operativos) con inversiones de S/126,756.82; S/186,343.04 y S/215,663.77 respectivamente.

Cuadro N° 39 Programa de inversiones

| Inversión | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | TOTAL |
|--|------------------|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-----------------|------------------|-------------------|
| I. Inversión fija | | | | | | | | |
| I.1 Inversión fija tangible | | | | | | | | |
| Costo del terreno | 21,600.00 | | | | | | | 21,600.00 |
| Obras civiles | | | 123,920.15 | 183,506.38 | 210,261.44 | | | 517,687.97 |
| Equipamiento y mobiliario | | | | | | | 67,745.00 | 67,745.00 |
| I.2 Inversión fija Intangible | | | | | | | | |
| Estudios | 15,000.00 | | | | | | | 15,000.00 |
| Diseño publicitario y promoción | | | | | | | 2,419.05 | 2,419.05 |
| Gastos de constitución y licencias | | 5,878.81 | | | | 2,183.04 | 526.00 | 8,587.85 |
| Intereses preoperativos | | | | | 2,565.67 | 2,565.67 | 2,565.67 | 7,697.01 |
| II Capital de trabajo | | | | | | | | |
| Remuneraciones (3 meses) | | | | | | | | 20,289.42 |
| Suministros de limpieza y mantenimiento (1 mes) | | | | | | | 438.20 | 438.20 |
| Servicios de terceros (1mes) | | | | | | | | 423.77 |
| III Imprevistos 3% | 2,836.66 | 2,836.66 | 2,836.66 | 2,836.66 | 2,836.66 | 2,836.66 | 2,836.66 | 19,856.65 |
| Inversión Total S/. | 39,436.66 | 8,715.47 | 126,756.82 | 186,343.04 | 215,663.77 | 7,585.38 | 76,530.59 | 681,744.92 |

Fuente: Elaboración Propia

5.2.- Financiamiento

5.2.1.- Fuentes de financiamiento.

El financiamiento, al ser un proyecto nuevo, se efectúa por fuentes externas con formado por aporte de los socios donde se ha considerado un aporte de **S/ 370,062.78** y mediante el sistema de intermediación financiera indirecta con el financiamiento de S/ 311,682.14

En este financiamiento se han considerado dos líneas financiamiento que son el Banco de Crédito y Banco Continental considerando tarifas promedio³⁸ y bajo las siguientes condiciones:

- Banco de Crédito : Crédito hipotecario Pyme – Tasa fija
- Banco Continental : Prestamos hipotecario soles – Tasa fija

Cuadro N° 40: Fuente de financiamiento sistema de intermediación indirecta y condiciones de crédito.

| Condiciones | Banco de Crédito | Banco Continental |
|---|-------------------------|--------------------------|
| Tasa de interés efectiva moneda nacional | 11.5% | 10.25% |
| Tasa de interés trimestral | 2.76% | 2.47% |
| Periodo de pago activos fijos (trimestres) | 40 | 40 |
| Periodo de pago capital de trabajo (trimestres) | 40 | 40 |
| Periodo de amortización activos fijos | 37 | 37 |
| Periodo de amortización capital de trabajo | 37 | 37 |
| Periodo de gracia parcial activos fijos | 3 | 3 |
| Periodo de gracia parcial capital de trabajo | 3 | 3 |
| Préstamo activo fijo | 300,000 | 300,000 |
| Préstamo capital de trabajo | 11,682.14 | 11,682.14 |

Fuente: Tarifarios Banco de Crédito y Banco Continental

³⁸ Banco de Crédito:

http://www.viabcp.com/connect/Nuestrobanco/pdf2006/ActivasMN_08.pdf Consultado 12/07/2010

Banco de Continental :

http://www.bbvabancocontinental.com/fbin/Activas_02112010_tcm288-145564.pdf Consultado 12/07/2010

5.2.2.- Evaluación de préstamos

Los préstamos bajo devolución de modalidad constante han sido evaluados bajo el de valor actual neto.

En el caso del valor actual neto que permite medir el grado de concesión de la deuda. En este caso los beneficios del crédito son los desembolsos que el prestatario obtiene al inicio del préstamo, los costos son los intereses y pago de amortizaciones que el prestatario debe de hacer.

La tasa de descuento que utilizó para calcular el valor actual en ambas alternativas es tasa de interés activa promedio mensual del sistema bancario 1.6%³⁹, que es equivalente a 4.9% trimestral.

En el anexo N° 16 se detalla los flujos de cada alternativa de financiación bancaria y al efectuar el cálculo del valor actual en ambas alternativas de financiamiento se obtienen los siguientes resultados:

Cuadro N° 41: Evaluación de financiamiento criterio VAN (criterio elemento concesional)

| Indicador | Banco de Crédito | Banco Continental |
|----------------------------|------------------|-------------------|
| COK (TRIMESTRAL) | 4.9% | 4.9% |
| Elemento concesional | | |
| VANF | 123,507 | 130,932 |
| Criterio elemento de ayuda | 39.63 | 42.01 |

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo a los resultados la mejor alternativa de financiamiento para el proyecto es la propuesta del Banco Continental al presentar un VANF (criterio concesional) mayor de 130,932 y un criterio elemento ayuda de

³⁹ Banco Central de Reserva del Perú.

<http://estadisticas.bcrp.gob.pe/consulta.asp?sIdioma=1&sTipo=1&sChkCount=9&sFrecuencia=M> Consultado 12/08/2010

42.01% que resulta de dividir el VANF entre el monto del financiamiento por 100.

$$\text{Criterio elemento ayuda} = 130,932 / 311,682.14 \times 100 = 42.01\%.$$

La interpretación de estos resultados indica que para el caso VANF se obtiene un beneficio adicional de S/ 130,932 después cubrir amortizaciones e interés. En relación al criterio elemento ayuda indica que existe una ayuda de 42.01 unidades monetarias por cada 100.

Bajo este financiamiento la estructura de inversión del proyecto esta compuesta por 45.72% por aporte de terceros que este caso es el Banco Continental y 54.28% por aporte propio de los socios.

Cuadro N° 42: Estructura de Financiamiento del proyecto

| Inversión | Monto S/. | Financiamiento | Propio |
|--|-------------------|-----------------------|-------------------|
| I. Inversión fija | 640,736.88 | 300,000.00 | 340,736.88 |
| I.1 Inversión fija tangible | 607,032.97 | 292,302.99 | 314,729.98 |
| Costo del terreno | 21,600.00 | 7,274.83 | 14,325.17 |
| Obras civiles | 517,687.97 | 258,843.98 | 258,843.98 |
| Equipamiento y mobiliario | 67,745.00 | 26,184.18 | 41,560.82 |
| I.2 Inversión fija Intangible | 33,703.92 | 7,697.01 | 26,006.90 |
| Estudios | 15,000.00 | | 15,000.00 |
| Diseño publicitario y promoción | 2,419.05 | | 2,419.05 |
| Gastos de constitución y licencias | 8,587.85 | | 8,587.85 |
| Intereses pre-operativos | 7,697.01 | 7,697.01 | |
| II Capital de trabajo | 21,151.39 | 11,682.14 | 9,469.25 |
| Remuneraciones (3 meses) | 20,289.42 | 10,820.17 | 9,469.25 |
| Suministros de limpieza y mantenimiento (1 mes) | 438.20 | 438.20 | |
| Servicios de terceros (1mes) | 423.77 | 423.77 | |
| III Imprevistos 3% | 19,856.65 | | 19,856.65 |
| Inversión Total S/. | 681,744.92 | 311,682.14 | 370,062.78 |
| PARTICIPACIÓN | 100.00% | 45.72% | 54.28% |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

5.3.- Presupuesto de Ingresos y Egresos

5.3.1.- Presupuesto de ingresos por servicios de alojamiento y restaurante

a) Ingresos por alojamiento

Los ingresos por alojamiento son generados por el alquiler de las habitaciones simples, dobles, compartidas y familiares considerando los siguientes porcentajes de ocupabilidad promedio anual: 40%, 45%, 50%, 60% para los cuatro primeros años y de 70%, esto efecto de las estrategias de marketing mix, posicionamiento de la empresa en el mercado y la estabilidad económica del país.

En este sentido el ingreso por alojamiento para el año 2010 se calcula de la siguiente manera: número de habitaciones según clase X porcentaje de ocupabilidad X tarifa X 365 días. (Ver cuadro N° 43)

Cuadro N° 43: Presupuesto de ingresos por servicio de alojamiento

| Tipo de Habitación | N° Habitaciones | Tarifa \$/ | Horizonte de evaluación | | | | | | | | | |
|--------------------|-----------------|------------|-------------------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | | | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| | | | 25% | 30% | 40% | 50% | 60% | 60% | 60% | 60% | 60% | 60% |
| Hab. Simple | 10 | 25 | 22,124 | 26,549 | 35,399 | 44,249 | 53,099 | 53,099 | 53,099 | 53,099 | 53,099 | 53,099 |
| Hab. Dobles | 4 | 30 | 10,986 | 13,183 | 17,578 | 21,972 | 26,366 | 26,366 | 26,366 | 26,366 | 26,366 | 26,366 |
| Hab. Compartidas | 1 | 35 | 3,204 | 3,845 | 5,127 | 6,408 | 7,690 | 7,690 | 7,690 | 7,690 | 7,690 | 7,690 |
| Hab. Familiares | 2 | 40 | 7,324 | 8,789 | 11,718 | 14,648 | 17,578 | 17,578 | 17,578 | 17,578 | 17,578 | 17,578 |
| Total | 17 | | 43,639 | 52,366 | 69,822 | 87,277 | 104,733 | 104,733 | 104,733 | 104,733 | 104,733 | 104,733 |

Fuente: Elaboración Propia

b) Ingresos por servicio de restaurante.

En el presente estudio se incorpora el servicio adicional de restaurante, debido a la afluencia de visitantes hacia este distrito que se caracteriza por su gastronomía. Esta premisa ha sido corroborada en la entrevista efectuada tanto en la demanda de los turistas nacionales que visitan Catacaos como por la demanda corporativa. (Ver cuadro N° 11).

El restaurant poseerá una capacidad máxima de atención de 60 personas, que su infraestructura y calidad de los servicios se categorizará equivalente a un restaurante categorizado como de "Tres Tenedores". Los servicios que prestará serán en dos turnos, desayuno y almuerzo.

Los demandantes de este servicio lo conformarán tanto los turistas usuarios del albergue como el público en general. Para el cálculo de los ingresos anuales en el horizonte de evaluación se considera un máximo de uso de la capacidad empleada del 60% y consumo mínimo por comensal de S/10.00 para desayuno y S/20.00 para almuerzo, tarifas consideradas dada la calidad del servicio a ofrecer.

| Restaurant | Precio S/ | Demanda /día | Días año | Ingreso anual |
|------------|-----------|--------------|----------|---------------|
| Desayuno | 10 | ** 27 | 365 | 98,550 |
| Almuerzo | 20 | 36 | 365 | 262,800 |
| Total S/ | | | | 361,350 |

Fuente: Elaboración propia

** El % de comensales demandantes de desayuno se considera el 75% de los demandantes de almuerzo

En consecuencia, los ingresos totales los servicios y su participación durante el periodo de evaluación del proyecto son los siguientes:

| Servicio | 2010 | Part. % | 2011 | Part. % | 2012 | Part. % | 2013 | Part. % | 2014 | Part. % |
|-------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Alojamiento | 43,639 | 10.8% | 52,366 | 12.7% | 69,822 | 16.2% | 87,277 | 19.5% | 104,733 | 22.5% |
| Restaurante | 361,350 | 89.2% | 361,350 | 87.3% | 361,350 | 83.8% | 361,350 | 80.5% | 361,350 | 77.5% |
| Total | 404,989 | | 413,716 | | 431,172 | | 448,627 | | 466,083 | |

| Servicio | 2015 | Part. % | 2016 | Part. % | 2017 | Part. % | 2018 | Part. % | 2019 | Part. % |
|-------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Alojamiento | 104,733 | 22.5% | 104,733 | 22.5% | 104,733 | 22.5% | 104,733 | 22.5% | 104,733 | 22.5% |
| Restaurante | 361,350 | 77.5% | 361,350 | 77.5% | 361,350 | 77.5% | 361,350 | 77.5% | 361,350 | 77.5% |
| Total | 466,083 | | 466,083 | | 466,083 | | 466,083 | | 466,083 | |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

5.3.2.- Presupuesto de Egresos

Efectuado empleando el método de absorción que consiste en incluir dentro del costo del producto todos los costos de la función productiva, independientemente de su comportamiento fijo o variable. El argumento en que se basa dicha inclusión es que para llevar a cabo la actividad de producir se requiere de ambos⁴⁰. Por lo tanto, el presupuesto de egresos para el presente proyecto estará compuesto por:

A.- Costos de producción del servicio

Conformado por los costos directos y costos indirectos en de la producción del servicio de alojamiento y restaurante de acuerdo a ocupabilidad del Albergue. (Ver Cuadro N° 55 y en detalle anexo N° 18).

Los costos directos conformados por aquellos egresos que incorporan explícitamente el producto final. En este caso compuesto por materiales directos que se hace referencia a material de cama para las habitaciones (sábanas frazadas) y material de aseo (toalla, jabones y papel higiénico), insumos por los servicios de restaurante considerando que se insume el 60% y 59% de los ingresos por servicio de desayuno y almuerzo, así mismo, la mano de obra directa que en este caso es el encargado de la recepción y el mozo. Este costo directo anual es de S/ 210,321.00 en el primer año y S/ 211,541.50 cuando se tiene una ocupabilidad promedio de las habitaciones de 60%. (Ver cuadro N° 55)

Por otro lado, los costos indirectos estimados ascienden a S/ 36,160.38 y S/40,937.00 a partir de 25% y 60% de ocupabilidad de las habitaciones respectivamente. Estos costos lo conforman:

⁴⁰ Agüero Del Carpio, Lizardo (2005). "Control Gerencial: EL Análisis Del Costeo Variable y Absorbente Como Herramienta de Gestión" Revista de Investigación de la Facultad. De Ciencias Administrativas UNMSM (Vol.8, N°15, Lima-Perú.

- a) Mano de obra indirecta integrado por encargados de mantenimiento, cocinero y ayudante de cocina (ver cuadro N° 35)
- b) Artículos de limpieza y mantenimiento
- Conformado por la adquisición de los diversos materiales, suministros para la conservación y mantenimiento del Albergue Turístico, para esta actividad se estima un monto mensual de S/ 438.20.

Cuadro N° 44: Artículos de limpieza y mantenimiento

| Artículos | Unid | Cant. | Precio S/ | Total S/. |
|--|------|-------|-----------|-----------|
| Detergentes | Kg | 5 | 2.3 | 11.5 |
| Jabones de tocador | Unid | 20 | 1 | 20 |
| Acido muriático | Gl | 2 | 8 | 16 |
| Insecticidas | gl | 2 | 5 | 10 |
| Cera liquida | Gl | 2 | 25 | 50 |
| Franelas (50 cmx60cm ,rollo 50 mts) | Unid | 1 | 30 | 30 |
| Desodorante pastilla | Unid | 20 | 1 | 20 |
| Desodorante spray | Unid | 3 | 8 | 24 |
| Abono orgánico compostado (Saco 40 kg) | Kg | 1 | 7.2 | 7.2 |
| Pintura | Gl. | 2 | 35 | 70 |
| Papel Higiénico | Unid | 25 | 0.9 | 22.5 |
| Recogedores | Unid | 3 | 6 | 18 |
| Escobillones | Unid | 3 | 13 | 39 |
| Otros | | | | 100 |
| Total S/ | | | | 438.2 |

Fuente: Elaboración propia

- c) Servicios de terceros domiciliados (energía eléctrica, agua, teléfono, cable mágico e internet)

Con respecto a la determinación de los gastos en los servicios de energía eléctrica, agua, teléfono, internet y cable mágico, se asumieron durante el periodo u horizonte del proyecto, las tarifas proporcionadas por los órganos de regulación y empresas pertinentes⁴¹.

⁴¹Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería -OSINERGMIN:

Cuadro N° 45: Servicios de Terceros Domiciliados

| Servicio | Empresa | Tipo | Tarifa S/. (Incluye IGV) |
|----------------------------------|--------------------------|-----------|--------------------------|
| Energía eléctrica | ENOSA S.A | Comercial | 0.42697 Kw -hora |
| Agua y desagüe | EPS Grau | Regular | 1.1250 / m3 |
| Teléfono, internet, cable mágico | Telefónica del Perú S. A | Plan trío | 249/mes |

Fuente: OSINERG, SUNASS, Telefónica del Perú

1.- Gastos de energía eléctrica.

Para el cálculo del gasto, se utilizara el programa de cálculo de consumo de ENOSA⁴².

a) Consumo de energía eléctrica en habitaciones.

En el cuadro N° 46 se calcula el tiempo de uso al mes y el consumo de energía eléctrica (kilowatts-hora) de los artefactos usados en los la habitaciones. A continuación se detalla la distribución de artefactos para las diferentes clases de habitaciones:

- Habitación simple: 1 televisor LSD 21", 2 Foco dicroico 20w, 1 ventilador 150 de potencia.
- Habitación doble: 1 televisor LSD 21", 2 Foco dicroico 20w, 1 ventilador 150 de potencia.
- Habitación compartida: 1 televisor LSD 21", 2 Foco dicroico 20w, 1 ventilador 150 de potencia.

<http://www2.osinerg.gob.pe/Tarifas/Electricidad/PliegosTarifariosUsuarioFinal.aspx?id=200000> Consultado 25/07/2010
Superintendencia Nacional de Servicios de Saneamiento - SUNASS
<http://www.sunass.gob.pe/tarifas/2008/epsgrau.pdf> Consultado 25/07/2010
Telefónica del Perú. <http://www.telefonica.com.pe/tienda/index.html>
Consultado 25/07/2010

⁴²ENOSA : http://www.distriluz.com.pe/enosa/04_cliente/calculador/07.asp#lista
Consultado 25/07/2010

- Habitación Familiar: 1 televisor, 3 Foco dicroico 20w, 1 ventilador.

De acuerdo a los equipos eléctricos mencionados el su consumo de energía eléctrica en kilowatts se muestra en el cuadro N° 45

Cuadro N° 46: Consumo eléctrico anual por equipo eléctrico de las habitaciones

| Equipos | Tiempo de uso horas/día | Tiempo de uso (al mes) | Consumo Kilowatts - hora | Consumo Kilowatts - hora/ año |
|--------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------------|
| Tv color LSD 21 pulgadas | 3 | 90 | 0.30 | 324.00 |
| Foco dicroico 20w | 5 | 150 | 0.02 | 36.00 |
| Ventilador 150 | 1.5 | 45 | 0.15 | 81.00 |

Fuente: ENOSA

Elaboración: Propia

Por lo tanto de acuerdo a la cantidad de equipos que disponen las habitaciones (ver anexo N° 17), en el cuadro N° 47 se muestra el gasto estimado en energía eléctrica por tipo de habitación que estos equipos, asumiendo como referencia la tarifa señalada con anterioridad y ocupabilidad de las habitaciones de 25% en el primer año, 30%, 40 %; 50% para el segundo, tercer y cuarto año de tal manera alcanzar un máximo de 60% en el resto del horizonte del proyecto.

Cuadro N° 47: Proyección consumo de energía eléctrica en las habitaciones y ocupabilidad.

| Habitaciones | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 25% | 30% | 40% | 50% | 60% | 60% |
| Hab. simple | 509 | 611 | 815 | 1018 | 1222 | 1222 |
| Hab. Doble | 204 | 244 | 326 | 407 | 489 | 489 |
| Hab. Compartida | 60 | 71 | 95 | 119 | 143 | 143 |
| Hab. Familiar | 102 | 122 | 163 | 204 | 244 | 244 |
| Total S/. | 874.23 | 1049.07 | 1398.76 | 1748.45 | 2098.14 | 2098.14 |

| Habitaciones | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-----------------|---------|---------|---------|---------|
| | 60% | 60% | 60% | 60% |
| Hab. simple | 1222 | 1222 | 1222 | 1222 |
| Hab. Doble | 489 | 489 | 489 | 489 |
| Hab. Compartida | 143 | 143 | 143 | 143 |
| Hab. Familiar | 244 | 244 | 244 | 244 |
| Total S/. | 2098.14 | 2098.14 | 2098.14 | 2098.14 |

Fuente: Elaboración por el ejecutor

b) Consumo de energía eléctrica en las instalaciones

En el caso del consumo de energía eléctrica estimado en las instalaciones generado por el resto de equipos en Kilowatts según el programa de cálculo de consumo de ENOSA se muestra en siguiente cuadro N° 48:

Cuadro N° 48: Consumo eléctrico anual por equipo eléctrico en las instalaciones

| Equipos | Tiempo de uso horas/día | Tiempo de uso (al mes) | Consumo Kilowatts -hora | Consumo Kilowatts - hora/ año |
|---|-------------------------|------------------------|-------------------------|-------------------------------|
| Computadora | 6 | 180 | 0.20 | 432.00 |
| Impresora HP D2360 | 0.5 | 15 | 0.15 | 27.00 |
| Lavadora | | 8 | 0.60 | 57.60 |
| Plancha 1000w | | 4 | 1.00 | 48.00 |
| Lustradora Electro lux E100 base de metal | 0.5 | 15 | 0.80 | 144.00 |
| Focos ahorradores 15W | 5 | 150 | 0.02 | 36.00 |
| Electrobomba de agua E1 | 0.5 | 15 | 0.60 | 108.00 |
| Fluorescentes 40W | 5 | 150 | 0.04 | 72.00 |

Fuente: ENOSA.

Elaboración: Propia

Tal es así, que en el anexo N° 17 se calcula el requerimiento de energía eléctrica en kilowatts para las instalaciones (administración, mantenimiento, recepción y otros) de acuerdo a la disponibilidad de equipos para un índice de ocupabilidad del 100%. , para luego realizar el cálculo respectivo del gasto anual de energía eléctrica en las diferentes

instalaciones ya mencionadas para el proyecto de acuerdo a su tarifa y al índice ocupabilidad (ver cuadro N° 49)

Cuadro N° 49: Proyección gasto de energía eléctrica en instalaciones y ocupabilidad.

| Instalaciones | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|----------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 25% | 30% | 40% | 50% | 60% |
| Administración | 242.16 | 290.59 | 387.45 | 484.31 | 581.18 |
| Recepción | | | | | |
| Mantenimiento | | | | | |
| Vigilancia | | | | | |
| Otros | | | | | |

| Instalaciones | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|----------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 60% | 60% | 60% | 60% | 60% |
| Administración | 581.18 | 581.18 | 581.18 | 581.18 | 581.18 |
| Recepción | | | | | |
| Mantenimiento | | | | | |
| Vigilancia | | | | | |
| Otros | | | | | |

Fuente: Elaboración propia.

Por lo tanto, el gasto total anual estimado de energía eléctrica según tarifa ocupabilidad del Albergue asciende desde S/ 2232.76 en año 2010 hasta se S/. 3125.87 cuadro N° 50:

Cuadro N° 50: Proyección del gasto total de energía eléctrica en habitaciones e instalaciones y ocupabilidad.

| Ambientes | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 25% | 30% | 40% | 50% | 60% |
| Habitaciones | 874.23 | 1049.07 | 1398.76 | 1748.45 | 2098.14 |
| Instalaciones | 242.16 | 290.59 | 387.45 | 484.31 | 581.18 |
| Total S/. | 1116.38 | 1339.66 | 1786.21 | 2232.76 | 2679.32 |
| Promedio Mensual S/. | 93.03 | 111.64 | 148.85 | 186.06 | 223.28 |

| Ambientes | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 60% | 60% | 60% | 60% | 60% |
| Habitaciones | 2098.14 | 2098.14 | 2098.14 | 2098.14 | 2098.14 |
| Instalaciones | 581.18 | 581.18 | 581.18 | 581.18 | 581.18 |
| Total S/. | 2679.32 | 2679.32 | 2679.32 | 2679.32 | 2679.32 |
| Promedio Mensual S/. | 223.28 | 223.28 | 223.28 | 223.28 | 223.28 |

Fuente: Elaboración propia

2.- Consumo de agua

En relación al consumo de agua, en los centros de hospedajes la dotación diaria de agua es de 25 litros/ m² destinado a cada habitación⁴³, esto incluye el uso del agua en los servicios higiénicos, lavado de ropa, regado de plantas, etc.).

En este sentido, de acuerdo a esta dotación, en el cuadro N° 51 se determina el consumo de agua año en las habitaciones bajo un índice de ocupabilidad 100%, el cual asciende a 3487.62 m³.

Cuadro N° 51: Consumo de agua anual

| Concepto | Unid. | Consumo de agua |
|---|----------------|-----------------|
| Consumo diario por m ² de habitación | litros | 25 |
| Área de habitaciones | m ² | 382 |
| Consumo diario | m ³ | 9.56 |
| Consumo al año al 100% de ocupabilidad | m ³ | 3487.62 |

Fuente: SUNASS, EPSS Grau; Elaboración Propia

Este consumo anual a una tarifa establecida de S/ 1.1250 / m³ con los respectivos indicadores de ocupabilidad de las habitaciones establecidos en el proyecto, permite estimar el gasto en agua durante los próximos 10 años en se evaluara el proyecto (Ver cuadro N° 52).

⁴³Ministerio de Construcción y Vivienda (2006), "Reglamento Nacional de Edificaciones: Norma A. 30"Capítulo II, Art. 11, inciso a.

<http://www.urbanistasperu.org/rne/pdf/Reglamento%20Nacional%20de%20Edificaciones.pdf> Consultado 10/07/2010.

Cuadro N° 52: Proyección del consumo de agua.

| Concepto | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---------------------------------|--------|---------|---------|---------|---------|
| | 25% | 30% | 40% | 50% | 60% |
| Consumo de agua m3 | 871.91 | 1046.29 | 1395.05 | 1743.81 | 2092.57 |
| Gasto de agua año S/. | 980.89 | 1177.07 | 1569.43 | 1961.79 | 2354.15 |
| Gasto de agua prom. Mensual S/. | 81.74 | 98.09 | 130.79 | 163.48 | 196.18 |

| Concepto | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 60% | 60% | 60% | 60% | 60% |
| Consumo de agua m3 | 2092.57 | 2092.57 | 2092.57 | 2092.57 | 2092.57 |
| Gasto de agua año S/. | 2354.15 | 2354.15 | 2354.15 | 2354.15 | 2354.15 |
| Gasto de agua prom. Mensual S/. | 196.18 | 196.18 | 196.18 | 196.18 | 196.18 |

Fuente: Elaboración propia.

En consecuencia , el consolidado de los pagos promedio anual por servicio de terceros domiciliados estimados para el horizonte de evaluación del proyecto asumiendo constante las tarifas señaladas en el cuadro N° 45 se muestran en el cuadro N° 53

Cuadro N° 53: Gastos de servicios de terceros domiciliados

| Servicio de terceros | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|
| Energía eléctrica | 1,116.38 | 1,339.66 | 1,786.21 | 2,232.76 | 2,679.32 |
| Agua | 980.89 | 1,177.07 | 1,569.43 | 1,961.79 | 2,354.15 |
| Teléfono línea tarifa semplana + speedy 1 MB + Cable mágico internet, Cable | 2,988.00 | 2,988.00 | 2,988.00 | 2,988.00 | 2,988.00 |
| Total S/. | 5,085.28 | 5,504.73 | 6,343.64 | 7,182.55 | 8,021.46 |
| Promedio mensual | 423.77 | 458.73 | 528.64 | 598.55 | 668.46 |

| Servicio de terceros | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|
| Energía eléctrica | 2,679.32 | 2,679.32 | 2,679.32 | 2,679.32 | 2,679.32 |
| Agua | 2,354.15 | 2,354.15 | 2,354.15 | 2,354.15 | 2,354.15 |
| Teléfono línea tarifa semplana + speedy 1 MB + Cable mágico internet, Cable | 2,988.00 | 2,988.00 | 2,988.00 | 2,988.00 | 2,988.00 |
| Total S/. | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 |
| Promedio mensual | 668.46 | 668.46 | 668.46 | 668.46 | 668.46 |

Fuente: Elaboración propia

B.- Gastos de Operación

Conformado por los gastos de ventas y gastos administrativos. Los gastos por ventas son gastos efectuados por publicidad y mantenimiento de la página web. Del Albergue el cual se estima un pago anual de S/ 250.00.

Con respecto a los gastos administrativos esta integrado por remuneraciones (administrador, contador y vigilancia), útiles de oficina y el pago de autovalúo (según escala si el valor de la construcción a valores unitarios establecidos por en el reglamento de edificaciones del Ministerio de construcción y vivienda es mayor mas 60 UIT el pago del autovalúo es el 1% del valor de la construcción⁴⁴).

C.- Depreciación y amortización de activo intangibles

En el presente estudio la depreciación se efectuara de teniendo en cuenta las tasas establecidas en el texto único ordenado del impuesto a la renta SUNAT⁴⁵.

⁴⁴Servicio de Administración Tributaria de Piura

<http://www.satp.gob.pe/cuerpos/impuestopredial.php> Consultado 10/08/2010.

⁴⁵ Superintendencia Nacional de Administración Tributaria SUNAT.
<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/ley/capvi.htm> (Artículo 39°
 modificado por la Única Disposición Complementaria de la Ley N.° 29342,
 publicada 7.4.2009, vigente a partir del 1.1.2010).

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2006/oficios/i1962006.htm>

Consultado 10/08/2010

Cuadro 54: Depreciación fijo y amortización anual de activo fijo e intangible

| Concepto | Tasa de depreciación | Inversión | Depreciación anual | Valor residual |
|--|----------------------|------------|--------------------|----------------|
| I. Depreciación del activo fijo intangible | | | | |
| 1.1. Construcción obras civiles | 5% | 517,687.97 | 25,884.40 | 258,843.98 |
| 1.2. Mobiliario y equipamiento | | | | 0.00 |
| Equipos de procesamiento de datos (04 años) | 25% | 2,300.00 | 575.00 | |
| Equipos (10 años) | 10% | 24,470.00 | 2,447.00 | |
| Otros bienes del activo fijo (10 años) | 10% | 40,700.00 | 4,070.00 | |
| II. Amortización intangibles | | | | |
| 2.1. Inversión fija intangible (10 años) | 10% | 33,703.92 | 3,370.39 | |
| Total | | 618,861.88 | 36,346.79 | 258,843.98 |

1/ Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

D.- Gastos Financieros.

Compuesto por el pago de intereses correspondiente al financiamiento de la entidad bancaria. Este gasto en el primer año de operación asciende es S/ 30,788.06.

Cuadro Nº 55: Presupuesto de Egresos

| CONCEPTO | Horizonte de evaluación | | | | | | | | | |
|---|-------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| I COSTOS DE PRODUCCIÓN | 246,481.38 | 247,334.26 | 249,040.00 | 260,746.75 | 262,461.60 | 262,461.60 | 262,461.60 | 262,461.60 | 262,461.60 | 262,461.60 |
| I.1 Costos de Directos | 210,321.00 | 210,491.60 | 210,832.60 | 211,173.60 | 211,614.60 | 211,614.60 | 211,614.60 | 211,614.60 | 211,614.60 | 211,614.60 |
| I.1.1 Materiales directos | 862.60 | 1,023.00 | 1,364.00 | 1,706.00 | 2,046.00 | 2,046.00 | 2,046.00 | 2,046.00 | 2,046.00 | 2,046.00 |
| I.1.2 Insumos restaurante | 190630.00 | 190630.00 | 190630.00 | 190630.00 | 190630.00 | 190630.00 | 190630.00 | 190630.00 | 190630.00 | 190630.00 |
| I.1.3 Mano de obra directa | 18,938.60 | 18,938.60 | 18,938.60 | 18,938.60 | 18,938.60 | 18,938.60 | 18,938.60 | 18,938.60 | 18,938.60 | 18,938.60 |
| I.2 Costos Indirectos | 36,160.38 | 36,842.76 | 38,207.60 | 39,672.26 | 40,937.00 | 40,937.00 | 40,937.00 | 40,937.00 | 40,937.00 | 40,937.00 |
| I.2.1 Materiales indirectos | 1,314.60 | 1,677.62 | 2,103.36 | 2,629.20 | 3,166.04 | 3,166.04 | 3,166.04 | 3,166.04 | 3,166.04 | 3,166.04 |
| I.2.2 Mano de Obra Indirecta | 29,760.60 | 29,760.60 | 29,760.60 | 29,760.60 | 29,760.60 | 29,760.60 | 29,760.60 | 29,760.60 | 29,760.60 | 29,760.60 |
| I.2.3 Otros costos indirectos | 6,086.28 | 6,504.73 | 6,343.64 | 7,182.66 | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 |
| II Gastos de Operación | 36,827.87 | 36,827.87 | 36,827.87 | 36,827.87 | 36,827.87 | 36,827.87 | 36,827.87 | 36,827.87 | 36,827.87 | 36,827.87 |
| II.1 Gastos de Ventas | 260.00 | 260.00 | 260.00 | 260.00 | 260.00 | 260.00 | 260.00 | 260.00 | 260.00 | 260.00 |
| II. 2 Gastos Administrativos | 36,677.87 | 36,676.87 | 36,676.87 | 36,676.87 | 36,676.87 | 36,676.87 | 36,676.87 | 36,676.87 | 36,676.87 | 36,676.87 |
| III Depreciación y Amortización de Intangibles | 36,829.79 | 36,829.79 | 36,829.79 | 36,829.79 | 36,264.79 | 36,264.79 | 36,264.79 | 36,264.79 | 36,264.79 | 36,264.79 |
| IV Gastos Financieros | 30,788.06 | 29,469.11 | 27,170.32 | 24,646.94 | 21,864.90 | 18,797.71 | 16,416.13 | 11,687.94 | 7,677.61 | 3,046.97 |
| Intereses | 30,788.06 | 29,469.11 | 27,170.32 | 24,646.94 | 21,864.90 | 18,797.71 | 16,416.13 | 11,687.94 | 7,677.61 | 3,046.97 |
| TOTAL EGRESOS \$/ | 349,927.10 | 349,461.02 | 348,887.99 | 348,060.36 | 346,399.07 | 343,331.88 | 339,960.30 | 336,222.10 | 332,111.77 | 327,680.13 |

Fuente: Elaboración Propia

5.4.- Punto de Equilibrio

En el presente proyecto al ofrecer dos tipos de servicios alojamiento (habitaciones simple, doble, compartida y familiares) y restaurante (desayuno y almuerzo). El punto de equilibrio seria el indicar que determine el porcentaje de capacidad de uso del Albergue que iguale los costos con los ingresos, es decir aquellos niveles de ocupación de los servicios en que no existe utilidad pero en el que se han cubierto los costos.

El punto de equilibrio se determina por la siguiente fórmula:

Ingresos total= P.Q

Ingreso total = Costo total

$P.Q = CF + CV$

$P.Q = CF + CmeV.Q$

Despejando Q se tiene

$$Q = \frac{CF}{P - Cmev} \quad (1)$$

Donde:

Q: Volumen de producción del bien y/o servicio

P: Precio

CF: Costo fijo

CV: Costo variable

Cmev: Costo medio variable medio

En el presente estudio, dada la variedad de servicios que prestará el Albergue, con el propósito de evitar el problema de heterogeneidad en la medición de la variable precio y cantidad, se ha trabajado con la variable ingreso medio por día como el indicador básico que nos permitirá determinar el punto de equilibrio. Para ello, se plantea como supuesto que la variable "Q" nos indicará el número de días año.

Por lo tanto, la fórmula (1) determinada anteriormente podemos reordenarla, de tal forma que al despejar la variable precio se tiene:

$$P = \frac{CF}{Q} + \frac{QC_{mev}}{Q}$$

$$P = C_{mef} + C_{mev} \quad (2)$$

La fórmula (2) será la pertinente para determinar los puntos de equilibrios anuales.

Para determinar los diversos puntos de equilibrio se ha desagregado los costos totales en fijo y variables, que se muestran en el cuadro N° 57.

El cálculo del punto de equilibrio para el primer año de operación (2010) en que el nivel de capacidad de uso del Albergue es del 56.23% (Ver acápite 3.3.4 Capacidad de producción).

Se determinó:

$$\begin{aligned} C_{mef} &= \frac{CF}{Q} & C_{mev} &= \frac{C_{mev}}{Q} \\ C_{mef} &= \frac{158,344.60}{365} & C_{mev} &= \frac{191,582.50}{365} \\ C_{mef} &= 433.82 & C_{mev} &= 524.88 \\ P = I_{med} &= C_{mef} + C_{mev} \\ I_{med} &= 958.71/\text{día} \quad (3) \end{aligned}$$

Luego se podrá determinar el ingreso medio por día, asumiendo un 100% de capacidad de uso total del Albergue de la siguiente manera:

El ingreso total anual para el primer año de operación, que es S/ 404,988.59 se obtiene con un nivel de capacidad de uso total del 56.23%. Mediante regla

de tres simple se obtiene el nivel de ingreso total anual con un 100% de capacidad total de uso del Albergue de:

$$\begin{array}{rcl}
 \text{IT (Anual)} & \text{-----} & \% \text{ de capacidad} \\
 404,988.59 & \text{-----} & 56.23\% \\
 X & \text{-----} & 100\% \\
 X = S/ 720,235.80 & (4) &
 \end{array}$$

Entonces:

$$\text{El lmed/día (100\% Capacidad)} = 720,235.80 / 365 \text{ días} = S/1973.25 / \text{día (5)}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = (3) / (5)$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 958.71 / 1973.25 = 48.59\%$$

Al efectuar el mismo proceso para el resto de años del horizonte de evaluación del proyecto se obtienen los siguientes puntos de equilibrio (Ver cuadro N° 56):

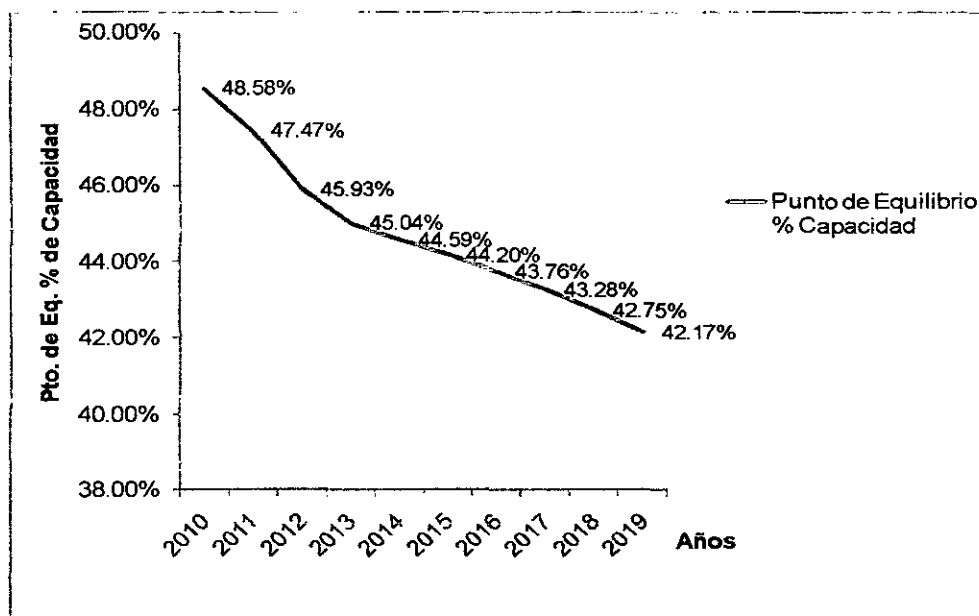
Cuadro N° 56: Puntos de equilibrio por año del horizonte e valuación del proyecto

| Año | Ingreso Total Según Capacidad de Uso | Capacidad de uso Total del Albergue | Albergue lmed / día | Ingreso Total (100% Capacidad | lmed / día (100% Capacidad) | Punto de Equilibrio % Capacidad |
|------|--------------------------------------|-------------------------------------|---------------------|--------------------------------|-----------------------------|---------------------------------|
| 2010 | 404,988.59 | 56.23% | 958.70 | 720,253.00 | 1,973.30 | 48.58% |
| 2011 | 413,716.31 | 56.20% | 957.40 | 736,114.16 | 2,016.75 | 47.47% |
| 2012 | 431,171.75 | 56.76% | 955.80 | 759,622.72 | 2,081.16 | 45.93% |
| 2013 | 448,627.18 | 58.05% | 953.56 | 772,768.05 | 2,117.17 | 45.04% |
| 2014 | 466,082.62 | 60.00% | 949.04 | 776,804.37 | 2,128.23 | 44.59% |
| 2015 | 466,082.62 | 60.00% | 940.64 | 776,804.37 | 2,128.23 | 44.20% |
| 2016 | 466,082.62 | 60.00% | 931.37 | 776,804.37 | 2,128.23 | 43.76% |
| 2017 | 466,082.62 | 60.00% | 921.16 | 776,804.37 | 2,128.23 | 43.28% |
| 2018 | 466,082.62 | 60.00% | 909.90 | 776,804.37 | 2,128.23 | 42.75% |
| 2019 | 466,082.62 | 60.00% | 897.48 | 776,804.37 | 2,128.23 | 42.17% |

Fuente: Elaboración propia

El gráfico N° 25, muestra la evolución anual de los puntos de equilibrio, haciendo un análisis podemos concluir que el porcentaje de capacidad se muestra una tendencia decreciente en la medida que el costo de financiación se va haciendo menor y paralelamente los índices de ocupabilidad de uso de los servicios del Albergue se incrementan.

Gráfico N° 25: Evolución del punto de equilibrio pernотaciones año.



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro N° 57: Costos fijos y variables del proyecto

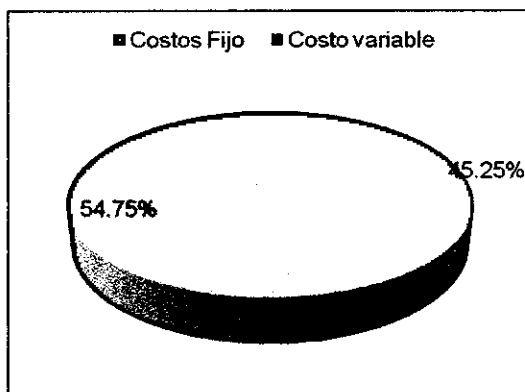
| Costos | Horizonte de evaluación | | | | | | | | | |
|---|-------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| A. Costos fijos | | | | | | | | | | |
| I.1.3 Mano de obra directa | | | | | | | | | | |
| Recepcionista | 9920.17 | 9920.17 | 9920.17 | 9920.17 | 9920.17 | 9920.17 | 9920.17 | 9920.17 | 9920.17 | 9920.17 |
| Mozo | 9018.33 | 9018.33 | 9018.33 | 9018.33 | 9018.33 | 9018.33 | 9018.33 | 9018.33 | 9018.33 | 9018.33 |
| I.2.2 Mano de Obra Indirecta | | | | | | | | | | |
| Personal de Mantenimiento | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 |
| Cocinero(a) | 10822.00 | 10822.00 | 10822.00 | 10822.00 | 10822.00 | 10822.00 | 10822.00 | 10822.00 | 10822.00 | 10822.00 |
| Ayudante de cocina | 9018.33 | 9018.33 | 9018.33 | 9018.33 | 9018.33 | 9018.33 | 9018.33 | 9018.33 | 9018.33 | 9018.33 |
| I.2.1 Materiales indirectos | | | | | | | | | | |
| Artículos de limpieza y mantenimiento | 1,314.60 | 1,577.52 | 2,103.36 | 2,629.20 | 3,155.04 | 3,155.04 | 3,155.04 | 3,155.04 | 3,155.04 | 3,155.04 |
| I.2.3 Otros costos indirectos | | | | | | | | | | |
| Servicio de terceros domiciliados | 5,085.28 | 5,504.73 | 6,343.64 | 7,182.55 | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 |
| II. 2 Gastos Administrativos | | | | | | | | | | |
| Administrador | 19,840.33 | 19,840.33 | 19,840.33 | 19,840.33 | 19,840.33 | 19,840.33 | 19,840.33 | 19,840.33 | 19,840.33 | 19,840.33 |
| Cortador | 3,600.00 | 3,600.00 | 3,600.00 | 3,600.00 | 3,600.00 | 3,600.00 | 3,600.00 | 3,600.00 | 3,600.00 | 3,600.00 |
| Vigilante | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 |
| Autovalúo Arbitrios | 3,919.21 | 3,919.21 | 3,919.21 | 3,919.21 | 3,919.21 | 3,919.21 | 3,919.21 | 3,919.21 | 3,919.21 | 3,919.21 |
| II.1 Gastos de Ventas | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| III Depreciación y Amortización de intangibles | 35,829.79 | 35,829.79 | 35,829.79 | 35,829.79 | 35,254.79 | 35,254.79 | 35,254.79 | 35,254.79 | 35,254.79 | 35,254.79 |
| IV Gastos Financieros | | | | | | | | | | |
| Intereses | 30,788.06 | 29,459.11 | 27,170.32 | 24,646.94 | 21,964.90 | 18,797.71 | 15,416.13 | 11,687.94 | 7,577.61 | 3,046.97 |
| Total costos Fijos | 158,344.60 | 157,698.02 | 156,773.99 | 155,615.35 | 153,623.07 | 150,555.88 | 147,174.30 | 143,446.10 | 139,335.77 | 134,804.13 |
| B. Costos variables | | | | | | | | | | |
| I.1.1 Materiales directos | 852.5 | 1023 | 1354 | 1705 | 2046 | 2046 | 2046 | 2046 | 2046 | 2046 |
| Material de Cama | 552.50 | 663.00 | 884.00 | 1,105.00 | 1,326.00 | 1,326.00 | 1,326.00 | 1,326.00 | 1,326.00 | 1,326.00 |
| Sábanas | 227.50 | 273.00 | 364.00 | 455.00 | 546.00 | 546.00 | 546.00 | 546.00 | 546.00 | 546.00 |
| Sobre cama | 325.00 | 390.00 | 520.00 | 650.00 | 780.00 | 780.00 | 780.00 | 780.00 | 780.00 | 780.00 |
| Material de Aseo | 300.00 | 360.00 | 480.00 | 600.00 | 720.00 | 720.00 | 720.00 | 720.00 | 720.00 | 720.00 |
| Toalla | 102.00 | 122.40 | 163.20 | 204.00 | 244.80 | 244.80 | 244.80 | 244.80 | 244.80 | 244.80 |
| Jabones | 153.00 | 183.60 | 244.80 | 306.00 | 367.20 | 367.20 | 367.20 | 367.20 | 367.20 | 367.20 |
| Papel Higiénico | 45.00 | 54.00 | 72.00 | 90.00 | 108.00 | 108.00 | 108.00 | 108.00 | 108.00 | 108.00 |
| I.1.2 Insumos restaurante | 190530 | 190530 | 190530 | 190530 | 190530 | 190530 | 190530 | 190530 | 190530 | 190530 |
| Insumos de restaurante | 190530 | 190530 | 190530 | 190530 | 190530 | 190530 | 190530 | 190530 | 190530 | 190530 |
| II. 2 Gastos Administrativos | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 |
| Útiles de oficina | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 |
| Total Costos variables | 191,582.50 | 191,753.00 | 192,084.00 | 192,435.00 | 192,776.00 | 192,776.00 | 192,776.00 | 192,776.00 | 192,776.00 | 192,776.00 |
| COSTO TOTAL AÑO | 349,927.10 | 349,451.02 | 348,857.99 | 348,050.35 | 346,399.07 | 343,331.88 | 339,950.30 | 336,222.10 | 332,111.77 | 327,580.13 |

Fuente: Elaboración propia

Composición del costo total

| Costos | 2010 | Participación |
|----------------|------------|---------------|
| Costos Fijo | 158,344.60 | 45.25% |
| Costo variable | 191,582.50 | 54.75% |
| Costo total | 349,927.10 | 100.0% |

Gráfico N° 26: Composición del costo total para el año 2010



Fuente: Elaborado por el ejecutor

5.5.- Estados Financieros

5.5.1.- Balance general inicial

Cuadro N° 58: Balance inicial

| Balance Inicial (2009) | |
|-------------------------------|------------------|
| Activo | Monto S/. |
| Activo corriente | 41,008.04 |
| Caja y bancos | 41,008.04 |
| Total activo corriente | |
| Activo no corriente | 640,736.88 |
| Activo fijo | |
| Inmueble maquinaria y equipo | 607,032.97 |
| Activo intangible | |
| Inversiones intangibles | 33,703.92 |
| Total activo | 681,744.92 |
| Pasivo | |
| Pasivo No corriente | |
| Préstamo | 311,682.14 |
| Patrimonio | |
| Capital social | 370,062.78 |
| Total pasivo | 681,744.92 |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

5.5.2.- Estado de pérdidas y ganancias

Este Estado Financiero nos permite analizar y verificar el comportamiento de las operaciones de ingresos y egresos y el efecto de estas en los resultados que pueden reflejarse en utilidad ó pérdida.

De acuerdo a ello, en el cuadro N° 58 si el proyecto llegara a ejecutarse se estima que durante todo el horizonte de evaluación del proyecto se muestran resultados negativos en ejercicio de sus operaciones.

Ante esta situación se analizaron algunos ratios de análisis de estados financieros entre los cuales se tiene: costo de venta / ventas netas, este indicador nos muestra para el año 2010 por cada sol de de ventas por el servicios de alojamiento 0.61 centavos se destinan a cubrir costos operativos o dicho de otra manera que el 61% de las ventas es absorbido por los costos operativos dicha absorción para el siguiente año disminuye a 53%

En relación a utilidad bruta / ventas netas indica que por cada sol de venta por el servicio de alojamiento genera 0.39 centavos de utilidad.

En los gastos de operación se muestra que solo en estos gastos representan el 9% del total de ventas, estos gastos se hacen referencia a la mayor proporción de las remuneraciones (administrador, contador y vigilante).

Y por último, el gasto financiero no se muestra excesivo al presentar indicadores de 0.08; 0.07 y 0.06 para el periodo 2010 – 2012, siendo estos menores a 0.4 significando que se efectúa un gasto prudente en relación a las ventas.

| Ratios de rentabilidad | 2010 | 2011 | 2012 |
|------------------------------------|------|------|------|
| Costo de ventas / ventas netas | 0.61 | 0.60 | 0.58 |
| Utilidad bruta / ventas netas | 0.39 | 0.40 | 0.42 |
| Gastos de operación / ventas netas | 0.09 | 0.09 | 0.09 |
| Gastos financieros / ventas | 0.08 | 0.07 | 0.06 |

Cuadro N° 58: Estado de perdidas y ganancias

| Concepto | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Ingresos servicio de alojamiento | 43,638.59 | 52,366.31 | 69,821.75 | 87,277.18 | 104,732.62 | 104,732.62 | 104,732.62 | 104,732.62 | 104,732.62 | 104,732.62 |
| Ingresos por restaurante | 361,350.00 | 361,350.00 | 361,350.00 | 361,350.00 | 361,350.00 | 361,350.00 | 361,350.00 | 361,350.00 | 361,350.00 | 361,350.00 |
| I Costo ventas | 246,481.38 | 247,334.25 | 249,040.00 | 250,745.75 | 252,451.50 | 252,451.50 | 252,451.50 | 252,451.50 | 252,451.50 | 252,451.50 |
| Utilidad bruta | 158,507.22 | 166,382.06 | 182,131.74 | 197,881.43 | 213,631.12 | 213,631.12 | 213,631.12 | 213,631.12 | 213,631.12 | 213,631.12 |
| II Gastos de Operación | 36,827.87 | 36,827.87 | 36,827.87 | 36,827.87 | 36,827.87 | 36,827.87 | 36,827.87 | 36,827.87 | 36,827.87 | 36,827.87 |
| II.1 Gastos de Ventas | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 |
| II.2 Gastos Administrativos | 36,577.87 | 36,575.87 | 36,575.87 | 36,575.87 | 36,575.87 | 36,575.87 | 36,575.87 | 36,575.87 | 36,575.87 | 36,575.87 |
| III Depreciación y Amortización de intangibles | 35,829.79 | 35,829.79 | 35,829.79 | 35,829.79 | 35,254.79 | 35,254.79 | 35,254.79 | 35,254.79 | 35,254.79 | 35,254.79 |
| Utilidad Operativa | 85,849.55 | 93,724.40 | 109,474.08 | 125,223.77 | 141,548.45 | 141,548.45 | 141,548.45 | 141,548.45 | 141,548.45 | 141,548.45 |
| IV Gastos Financieros | 30,788.06 | 29,459.11 | 27,170.32 | 24,646.94 | 21,864.90 | 18,797.71 | 15,416.13 | 11,687.94 | 7,577.61 | 3,045.97 |
| Utilidad antes de impuestos | 55,061.50 | 64,265.29 | 82,303.76 | 100,576.83 | 119,683.55 | 122,750.75 | 126,132.33 | 129,860.52 | 133,970.85 | 138,502.49 |
| Impuesto a la renta 30% | 16,518.45 | 19,279.59 | 24,691.13 | 30,173.05 | 35,905.07 | 36,825.22 | 37,839.70 | 38,958.16 | 40,191.25 | 41,550.75 |
| Resultado del ejercicio | 38,543.05 | 44,985.70 | 57,612.63 | 70,403.78 | 83,778.49 | 85,925.52 | 88,292.63 | 90,902.36 | 93,779.59 | 96,951.74 |

Fuente: Elaboración propia.

5.6.- Flujo de caja económica y financiero proyectado.

De acuerdo a estructura de costos el proyecto presenta flujos de caja convencional. El flujo de caja neto económico muestra flujos positivos crecientes, partiendo de S/ 105,160.89 en el primer año hasta alcanzar un máximo de S/ 336,252.50 (incluye valor residual) en el décimo año.

En el caso del flujo de caja financiero, al igual que en el económico presenta flujos positivos que asciende a S/ 78,359.09 en el primer año logrando alcanzar en el décimo año un flujo de S/285,377.56 (incluye valor residual).

En este sentido estas entradas y salidas de efectivo nos permite alcanzar un saldo de caja acumulada de S/1, 052,477.66 en el décimo año.

Cuadro N° 59: Flujo de caja económico y financiero proyectado

| CONCEPTO | HORIZONTE DE EVALUACIÓN (AÑOS) | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|---------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| I. INGRESOS | 0.00 | 404,988.59 | 413,716.31 | 431,171.75 | 448,627.18 | 466,082.62 | 466,082.62 | 466,082.62 | 466,082.62 | 466,082.62 | 667,082.62 |
| INGRESOS POR ALOJAMIENTO | | 43,638.59 | 52,366.31 | 69,821.75 | 87,277.18 | 104,732.62 | 104,732.62 | 104,732.62 | 104,732.62 | 104,732.62 | 104,732.62 |
| INGRESOS POR RESTAURANTE | | 361,350.00 | 361,350.00 | 361,350.00 | 361,350.00 | 361,350.00 | 361,350.00 | 361,350.00 | 361,350.00 | 361,350.00 | 361,350.00 |
| VALOR RESIDUAL | | | | | | | | | | | 201,000.00 |
| II. EGRESOS | -681,744.92 | -299,827.70 | -303,441.71 | -310,559.00 | -317,746.68 | -325,184.44 | -326,104.60 | -327,119.07 | -328,237.53 | -329,470.63 | -330,830.12 |
| II.1. INVERSION TOTAL | -681,744.92 | | | | | | | | | | |
| II.2. COSTOS DE PRODUCCIÓN | | -246,481.38 | -247,334.25 | -249,040.00 | -250,745.75 | -252,451.50 | -252,451.50 | -252,451.50 | -252,451.50 | -252,451.50 | -252,451.50 |
| II.3. GASTOS DE OPERACIÓN | | -36,827.87 | -36,827.87 | -36,827.87 | -36,827.87 | -36,827.87 | -36,827.87 | -36,827.87 | -36,827.87 | -36,827.87 | -36,827.87 |
| II.4. IMPUESTO A LA RENTA | | -16,518.45 | -19,279.59 | -24,691.13 | -30,173.05 | -35,905.07 | -36,825.22 | -37,839.70 | -38,958.16 | -40,191.25 | -41,550.75 |
| FLUJO DE CAJA ECONÓMICO | -681,744.92 | 105,160.89 | 110,274.60 | 120,612.74 | 130,880.51 | 140,898.18 | 139,978.02 | 138,963.55 | 137,845.09 | 136,611.99 | 336,252.50 |
| PRESTAMO | 311,682.14 | | | | | | | | | | |
| SERVICIO DE DEUDA | | -36,038.23 | -51,788.73 | -51,788.73 | -51,788.73 | -51,788.73 | -51,788.73 | -51,788.73 | -51,788.73 | -51,788.73 | -51,788.73 |
| AMORTIZACIÓN | | -5,250.17 | -22,329.62 | -24,618.41 | -27,141.80 | -29,923.83 | -32,991.02 | -36,372.60 | -40,100.79 | -44,211.13 | -48,742.77 |
| INTERES | | -30,788.06 | -29,459.11 | -27,170.32 | -24,646.94 | -21,864.90 | -18,797.71 | -15,416.13 | -11,687.94 | -7,577.61 | -3,045.97 |
| ESCUDO FISCAL | | 9,236.42 | 8,837.73 | 8,151.10 | 7,394.08 | 6,559.47 | 5,639.31 | 4,624.84 | 3,506.38 | 2,273.28 | 913.79 |
| FLUJO DE CAJA FINANCIERO | -370,062.78 | 78,359.09 | 67,323.60 | 76,975.11 | 86,485.86 | 95,668.92 | 93,828.60 | 91,799.65 | 89,562.74 | 87,096.54 | 285,377.56 |
| APORTE DE CAPITAL | 370,062.78 | | | | | | | | | | |
| SALDO DE CAJA RESIDUAL | 0.00 | 78,359.09 | 67,323.60 | 76,975.11 | 86,485.86 | 95,668.92 | 93,828.60 | 91,799.65 | 89,562.74 | 87,096.54 | 285,377.56 |
| SALDO DE CAJA ACUMULADA | 0.00 | 78,359.09 | 145,682.69 | 222,657.79 | 309,143.65 | 404,812.57 | 498,641.17 | 590,440.82 | 680,003.56 | 767,100.10 | 1,052,477.66 |

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VI EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL PROYECTO

6.1.- Costo ponderado del capital

Para la evaluación pertinente del proyecto el costo ponderado se determino aplicando la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} \text{CPP} &= (P/V) (K_p + r) + (D/V) K_d \quad (\text{Tasa de descuento económica}) \\ \text{CPP} &= (P/V) (K_p + r) + (D/V) K_d (1-t) \quad (\text{Tasa de descuento financiera}) \end{aligned}$$

Donde:

K_d: Tasa de interés activa de préstamo

K_p: Tasa de interés pasiva más alta

(D/V) = Participación de la deuda en relación a la inversión

(P/V) = Participación de los recursos propios en la inversión

t = Tasa tributaria del impuesto a la renta 30%

r = Prima de riesgo

| | |
|----------------|--------|
| K _d | 10.25% |
| D/V | 45.72% |
| K _p | 7.8% |
| P/V | 54.28% |
| r | 8% |
| t | 30% |

Por lo tanto:

| | |
|------------------------------|-------|
| Tasa de descuento económica | 13.2% |
| Tasa de descuento financiera | 8.1% |

6.2.- Evaluación Económica

a) Valor actual neto económico VANE

En relación a la evaluación económica mediante el VANE (valor actual neto económico) el cual es el indicador que evalúa la rentabilidad del proyecto con

sus recursos propios es decir sin apalancamiento financiero y al ser este mayor a 0 el proyecto sería rentable económicamente.

En el presente estudio mediante su evaluación este indicador de rentabilidad logra cumplir con dicha condición al descontar el flujo de caja económico con un costo promedio ponderado de 13.2% y horizonte de evaluación de 10 años el VANE resultante es S/ 52,739.93, lo cual convertiría este proyecto en viable económicamente.

Así mismo, esto significa que además de realizar la inversión si se diera el caso se obtendría S/ 52,739.93, de utilidades adicionales empleando los recursos propios del proyecto.

Cuadro N° 60: Determinación del Valor actual neto económico

| Periodo | FCNE | Factor d 13.2% | FCE. Actual |
|---------|-----------|----------------|-------------|
| 0 | -681745 | | -681,744.92 |
| 1 | 105160.89 | 0.88 | 92,869.20 |
| 2 | 110274.60 | 0.78 | 86,002.35 |
| 3 | 120612.74 | 0.69 | 83,070.24 |
| 4 | 130880.51 | 0.61 | 79,605.79 |
| 5 | 140898.18 | 0.54 | 75,681.98 |
| 6 | 139978.02 | 0.47 | 66,399.43 |
| 7 | 138963.55 | 0.42 | 58,213.38 |
| 8 | 137845.09 | 0.37 | 50,995.36 |
| 9 | 136611.99 | 0.33 | 44,631.92 |
| 10 | 336252.50 | 0.29 | 97,015.19 |
| VANE S/ | | | 52,739.93 |

Fuente: Elaboración Propia

b) Tasa de interés de retorno económico TIRE

En lo respecta a la TIRE siendo el indicador de rentabilidad que muestra la rentabilidad anual que genera el capital que se invierte en un proyecto. El proyecto presenta una TIRE de 15% y al ser superior a la tasa de descuento 13.2% el proyecto es rentable económicamente.

a) Relación beneficio costo B/C económico.

Como indicador complementario a los anteriores, este indicador representa el cociente entre los ingresos totales actualizados y los costos o egresos totales actualizados.

Como resultado de esta relación para que se muestre la viabilidad del proyecto, se requiere que este indicador al descontar los ingresos y costos a una tasa de descuento específica que en este caso ha sido 13.2% sea mayor o igual a 1, Tal como se muestra para el presente proyecto que es 1.02 lo cual respalda una vez más la rentabilidad del proyecto.

Ello significa que por cada sol invertido en el valor presente estoy obteniendo un beneficio adicional de S/ 0.02.

Cuadro N° 61: Determinación de la relación beneficio/ costo

| Periodo | Beneficio | Costo | Fas d 13.2% | Benef. Act | Costos Act |
|--------------------|------------|------------|-------------|--------------|--------------|
| 0 | 0 | 681,744.92 | | | 681,744.92 |
| 1 | 404,988.59 | 299,827.70 | 0.88 | 357,651.63 | 264,782.44 |
| 2 | 413,716.31 | 303,441.71 | 0.78 | 322,654.32 | 236,651.97 |
| 3 | 431,171.75 | 310,559.00 | 0.69 | 296,963.15 | 213,892.91 |
| 4 | 448,627.18 | 317,746.68 | 0.61 | 272,869.67 | 193,263.88 |
| 5 | 466,082.62 | 325,184.44 | 0.54 | 250,351.40 | 174,669.42 |
| 6 | 466,082.62 | 326,104.60 | 0.47 | 221,089.15 | 154,689.72 |
| 7 | 466,082.62 | 327,119.07 | 0.42 | 195,247.22 | 137,033.84 |
| 8 | 466,082.62 | 328,237.53 | 0.37 | 172,425.81 | 121,430.45 |
| 9 | 466,082.62 | 329,470.63 | 0.33 | 152,271.88 | 107,639.95 |
| 10 | 667,082.62 | 330,830.12 | 0.29 | 192,465.92 | 95,450.73 |
| Valor presente S/. | | | | 2,433,990.16 | 2,381,250.22 |
| B/C ECONÓMICO : | | | 1.02 | | |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

6.3.- Evaluación Financiera

a) Valor actual neto financiero VANF

El VANF que es el indicador que muestra la rentabilidad del proyecto después de haber cancelado su financiamiento o deudas, en la evaluación del presente proyecto nos da como resultado al igual que el VAE un resultado positivo de S/ 283,096.33 lo cual indica la rentabilidad del proyecto, este resultado obedece de haber descontado el flujo de caja financiero considerando una tasa de descuento financiera de 8.1%.

Cuadro N° 62: Determinación Valor actual neto financiero

| Periodo | FCNF | Fas d 8.1% | FCF. Actual |
|---------|------------|------------|-------------|
| 0 | -370063 | | -370,062.78 |
| 1 | 78,359.09 | 0.93 | 72,482.82 |
| 2 | 67,323.60 | 0.86 | 57,604.81 |
| 3 | 76,975.11 | 0.79 | 60,923.86 |
| 4 | 86,485.86 | 0.73 | 63,318.10 |
| 5 | 95,668.92 | 0.68 | 64,788.72 |
| 6 | 93,828.60 | 0.63 | 58,777.28 |
| 7 | 91,799.65 | 0.58 | 53,193.79 |
| 8 | 89,562.74 | 0.54 | 48,005.72 |
| 9 | 87,096.54 | 0.50 | 43,182.94 |
| 10 | 285,377.56 | 0.46 | 130,881.07 |
| VANF S/ | | | 283,096.33 |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

b) Tasa de interés de retorno financiero TIRF

El resultado del cálculo de la TIRF es 35% que sería un indicador adecuado que muestra viabilidad para el proyecto desde el punto de vista financiero dado que se requiere que este indicador sea mayor a la tasa de descuento.

En consecuencia, puedo concluir que si mi costo de oportunidad es inferior al 21% el presente proyecto es rentable, y si mi costo de oportunidad es mayor al 21% el presente proyecto no sería recomendable, Así mismo, significa que

el retorno del proyecto 21% es suficiente para compensar el costo de oportunidad del dinero y además produce un rendimiento adicional.

TIRF : 21%

d) Relación beneficio costo B/C financiero

La relación beneficio costo financiero en el presente proyecto es igual a 1 significando que la inversión en el presente proyecto es indiferente.

Por lo tanto, al presentar un ratio beneficio/costo financiero de 1, indica que por cada sol invertido en el presente proyecto no obtiene un beneficio adicional después de cubrir deuda o financiamiento.

Cuadro N° 63: Determinación Relación Beneficio / costo financiero

| Periodo | Beneficio | Costo | Fas d 8.1% | Benef. Act | Costos Act |
|-------------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|
| 0 | 311,682.14 | 681,744.92 | 1.00 | 311,682.14 | 681,744.92 |
| 1 | 404,988.59 | 326,629.51 | 0.93 | 374,617.87 | 302,135.06 |
| 2 | 413,716.31 | 346,392.71 | 0.86 | 353,992.49 | 296,387.68 |
| 3 | 431,171.75 | 354,196.64 | 0.79 | 341,261.59 | 280,337.72 |
| 4 | 448,627.18 | 362,141.33 | 0.73 | 328,449.34 | 265,131.24 |
| 5 | 466,082.62 | 370,413.70 | 0.68 | 315,639.56 | 250,850.84 |
| 6 | 466,082.62 | 372,254.02 | 0.63 | 291,969.26 | 233,191.98 |
| 7 | 466,082.62 | 374,282.97 | 0.58 | 270,074.03 | 216,880.24 |
| 8 | 466,082.62 | 376,519.88 | 0.54 | 249,820.76 | 201,815.04 |
| 9 | 466,082.62 | 378,986.08 | 0.50 | 231,086.32 | 187,903.38 |
| 10 | 667,082.62 | 381,705.07 | 0.46 | 305,940.28 | 175,059.21 |
| Valor presente S/ | | | | 3,062,851.50 | 3,091,437.31 |
| B/C FINANCIERO : | | | | 1.0 | |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

c) Periodo de recupero

Empleando el método de flujo de caja descontado se obtiene como que es posible recuperar la inversión de acuerdo a los resultados que se

muestran a continuación:

Cuadro N° 64: Periodo de recupero de la inversión

| PERIODO | Flujo de Caja | FAS 13.2% | Flujo Descontado | Flujo de caja Acumulado | Fujo Descontado Acumulado |
|---------|---------------|-----------|------------------|-------------------------|---------------------------|
| 1 | 105,160.89 | 0.88 | 92,869.20 | 105,160.89 | 92,869.20 |
| 2 | 110,274.60 | 0.78 | 86,002.35 | 215,435.49 | 178,871.55 |
| 3 | 120,612.74 | 0.69 | 83,070.24 | 336,048.24 | 261,941.79 |
| 4 | 130,880.51 | 0.61 | 79,605.79 | 466,928.75 | 341,547.58 |
| 5 | 140,898.18 | 0.54 | 75,681.98 | 607,826.92 | 417,229.56 |
| 6 | 139,978.02 | 0.47 | 66,399.43 | 747,804.95 | 483,628.99 |
| 7 | 138,963.55 | 0.42 | 58,213.38 | 886,768.49 | 541,842.38 |
| 8 | 137,845.09 | 0.37 | 50,995.36 | 1,024,613.58 | 592,837.74 |
| 9 | 136,611.99 | 0.33 | 44,631.92 | 1,161,225.57 | 637,469.66 |
| 10 | 336,252.50 | 0.29 | 97,015.19 | 1,497,478.07 | 734,484.85 |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

Al noveno año se ha logrado recuperar S/ 637,469.66 faltando recuperar S/ 681,744.92 - S/ 637,469.66 = S/ 44,275.26.

$$\begin{array}{rcl} 1 & \text{-----} & 97,015.19 \\ x & \text{-----} & 44,275.26 \end{array}$$

$$x = 0.46$$

Por lo tanto, el periodo de recupero de la inversión es en 9.46 años que es lo mismo decir en 9 años 5 meses.

CAPÍTULO VII ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

7.1 Análisis de sensibilidad unidimensional y multidimensional

El análisis de sensibilidad se utiliza para evaluar cuan sensible es la rentabilidad del proyecto ante cambios adversos en variables relevantes de los ingresos del proyecto.

En este caso como ya evaluó mediante los indicadores de rentabilidad VANE y VANF el proyecto es viable y aplicar una variación al alza y disminución de variables relevantes de manera unidimensional o multidimensional implicaría evaluar hasta que punto es afectada la rentabilidad del proyecto.

Para ello se efectuó las siguientes variaciones:

A.- Disminución de los ingresos totales e incremento de los costos de producción (costos directos y costos indirectos) ambos en 6%. Ante esta variación simultánea el proyecto muestra solamente rentabilidad financiera al presentar VANF de S/4,583.29 y TIRF 8%; y si se incrementa un punto porcentual en los costos de producción el proyecto no presentaría este tipo de viabilidad.

B.- Al efectuar el análisis unidimensional, efectuando variaciones como una disminución de los ingresos totales (9%) como efecto del menor dinamismo del sector turismo e incrementar los costos de producción (16%) de los servicios de alojamiento y restaurante, el proyecto muestra que es sensible ante variaciones en los ingresos. Al presentar el VANF S/15,736.21 y TIRF 9% cuando disminuyen los ingresos y VANF S/ 15,581.76 y TIR 9% cuando aumentan en su conjunto los costos de producción de los servicios de restaurante y alojamiento.

C.- Disminución del índice de ocupabilidad del servicio de restaurante, el cual es la principal fuente de ingresos del Albergue al contribuir en promedio el

80.6% de los ingresos totales durante el horizonte de evaluación del proyecto.

Este índice de ocupabilidad o capacidad de uso, bajo una disminución al 40% y 30% que significaría una contracción en 30% y 50% de la capacidad de uso establecida en el proyecto (60%). Como resultado ello se obtiene en primero una rentabilidad financiera más que económica (VANE S/ -161,518.90 TIRE 8%, VANF S/ 16,933.32 VANF 9%) y segundo la no viabilidad del proyecto desde el punto de vista económico y financiero (VANE S/ -268,648.32 TIRE S/ 4%; VANF S/ -116,148.18 TIRF 3%)

Cuadro N° 65: Análisis de sensibilidad

| | | Variación % | Evaluación económica | | Evaluación financiera | |
|---|---------------------------------|----------------|-------------------------|------|-----------------------|------|
| | | | VANE | TIRE | VANF | TIRF |
| A | Ingresos totales | 6% | -170,484.92 | 8% | 4,538.29 | 8% |
| | Costos de producción | 6% | | | | |
| | Ingresos totales | 6% | -183,929.09 | 7% | -12,181.37 | 8% |
| | Costos de producción | 7% | | | | |
| B | Ingresos totales | 9% | -161,099.88 | 8% | 15,736.21 | 9% |
| | Costos de producción | 16% | -162,366.69 | 8% | 15,581.76 | 9% |
| C | Capacidad de uso Restaurante | 40% | -161,518.90 | 8% | 16,933.32 | 9% |
| | Capacidad de uso Restaurante | 30% | -268,648.32 | 4% | -116,148.18 | 3% |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

CONCLUSIONES

- 1.- En lo que respecta al estudio de mercado se demostró que si existe demanda insatisfecha por el servicio de alojamiento turístico en distrito de Catacaos, dado que, al realizar el balance oferta demanda se obtiene como resultado para el primer año en el horizonte de evaluación del proyecto una insatisfecha de dos pernottaciones por día que aumentara progresivamente a 17 en el décimo año, en consecuencia el proyecto presenta viabilidad de mercado.
- 2.- El proyecto bajo una inversión de S/681,744.92 y al presentar una estructura de financiamiento del capital de 54.28% propio y 45.72% de terceros, capacidad máxima total de uso del Albergue de 60% (Servicios de alojamiento y restaurante), costos de producción de los servicios a precios estables o constantes y flujos de caja económico-financiero convencionales que evaluados a tasas de descuento económico- financiero de 13.2% y 8.1% respectivamente y al presentar indicadores de rentabilidad VANE S/ 52,739.93 TIRE15% , VANF S/ 283,096.33 TIRF 21% se determina que el presente proyecto es viable económica y financieramente.
- 3.- El proyecto solo presenta factibilidad financiera si en su conjunto los costos de producción de los servicios de alojamiento y restaurante se incrementan en 16%, disminuyen los ingresos totales en 9%, así mismo, si simultáneamente los ingresos totales disminuyen y los costos se producción se incrementan, ambos en 6%; y por último si el índice de capacidad promedio anual de uso del restaurante es de 40%.

ANEXOS

Anexo N° 01: Arribo de turistas a establecimientos de hospedaje según categoría en la provincia de Piura 2003-2009)

| Establecimiento de hospedaje | 2004 | | 2005 | | 2006 | | 2007 | | 2008 | | 2009 | |
|------------------------------|--------|------|--------|------|--------|------|--------|------|--------|------|--------|------|
| Hotel 1 estrella | 4151 | 2% | 3303 | 2% | 4104 | 2% | 5386 | 2% | 6771 | 2% | 2905 | 1% |
| Hotel 2 estrellas | 3010 | 1% | 3543 | 2% | 5778 | 3% | 6238 | 2% | 13074 | 4% | 17578 | 5% |
| Hostal 2 estrellas | 18942 | 9% | 23042 | 10% | 25436 | 11% | 23023 | 9% | 24164 | 8% | 33470 | 10% |
| No categorizado | 176347 | 87% | 189936 | 86% | 193744 | 85% | 222053 | 87% | 248578 | 85% | 281297 | 84% |
| Total | 202450 | 100% | 219824 | 100% | 229062 | 100% | 256700 | 100% | 292587 | 100% | 335250 | 100% |

Fuente: MINCETUR Directorio de Prestadores de servicios turísticos, Indicadores de ocupabilidad.

Elaboración: Propia

Anexo N° 02: Total de arribos y pernотaciones de nacionales y extranjeros a establecimientos de hospedaje no categorizado como porcentaje a nivel de provincia 2003-2008

| Años | Arribos | | | Pernотaciones | | |
|------|-------------|----------|------|---------------|----------|------|
| | Prov. Piura | Catacaos | % | Prov. Piura | Catacaos | % |
| 2003 | 143951 | 2938 | 2.0% | 191813 | 3178 | 1.7% |
| 2004 | 176347 | 4119 | 2.9% | 218802 | 4529 | 2.4% |
| 2005 | 189936 | 7596 | 5.3% | 239500 | 8088 | 4.2% |
| 2006 | 193744 | 6029 | 4.2% | 261371 | 6184 | 3.2% |
| 2007 | 222053 | 6971 | 4.8% | 290830 | 7477 | 3.9% |
| 2008 | 248578 | 10058 | 7.0% | 316890 | 11438 | 6.0% |
| 2009 | 281297 | 7896 | 5.5% | 356509 | 9075 | 4.7% |

Fuente: INEI Piura - Compendio estadístico 2009, Dirección Regional de Industria y Turismo –Piura MINCETUR Directorio de Prestadores de servicios turísticos, Indicadores de ocupabilidad,
Elaboración: Propia

Anexo N° 03: Total de arribos y pernотaciones de nacionales y extranjeros a establecimientos de hospedaje dos estrellas como porcentaje a nivel de provincia 2003-2008

| Años | Arribos | | | Pernотaciones | | |
|------|-------------|----------------|------|---------------|----------------|------|
| | Prov. Piura | Dist. Catacaos | % | Prov. Piura | Dist. Catacaos | % |
| 2003 | 19207 | 971 | 5.1% | 26177 | 1326 | 5.1% |
| 2004 | 18942 | 959 | 5.0% | 26678 | 1367 | 5.2% |
| 2005 | 23042 | 406 | 2.1% | 30327 | 774 | 3.0% |
| 2006 | 25436 | 482 | 2.5% | 35367 | 969 | 3.7% |
| 2007 | 23023 | 473 | 2.5% | 31190 | 958 | 3.7% |
| 2008 | 24164 | 419 | 2.2% | 35175 | 837 | 3.2% |
| 2009 | 33470 | 312 | 1.6% | 54522 | 675 | 2.6% |

Fuente: INEI Piura - Compendio estadístico 2009, Dirección Regional de Industria y Turismo –Piura MINCETUR Directorio de Prestadores de servicios turísticos, Indicadores de ocupabilidad,
Elaboración: Propia

Anexo 04: Método lineal de estimación de la demanda

| Dependent Variable: PERNOCTA | | | | | |
|------------------------------|-------------|-----------------------|-------------|----------|--|
| Method: Least Squares | | | | | |
| Date: 06/08/10 Time: 04:01 | | | | | |
| Sample: 2003 2009 | | | | | |
| Included observations: 7 | | | | | |
| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. | |
| C | 2724.429 | 1339.618 | 2.033735 | 0.0976 | |
| T | 1103.500 | 299.5478 | 3.683886 | 0.0142 | |
| R-squared | 0.730763 | Mean dependent var | | 7138.429 | |
| Adjusted R-squared | 0.676916 | S.D. dependent var | | 2788.607 | |
| S.E. of regression | 1585.058 | Akaike info criterion | | 17.80959 | |
| Sum squared resid | 12562043 | Schwarz criterion | | 17.79413 | |
| Log likelihood | -60.33355 | F-statistic | | 13.57102 | |
| Durbin-Watson stat | 2.814322 | Prob(F-statistic) | | 0.014236 | |

Anexo N° 05: Principales restaurantes en el distrito de Catacaos

| N° | RESTAURANTE | UBICACIÓN |
|-----------|------------------------------|--------------------------------------|
| 1 | La Rosalía | Jr. Grau N° 515 - Catacaos |
| 2 | Boquita Borracha | Jr. Arequipa N°376 - Catacaos |
| 3 | Copa de Oro | Jr. Comercio 1297 - Catacaos |
| 4 | El Bosque | Alejandro Taboada 756 |
| 5 | El Gallero | Jr. Josefina Ramos N° 506 - Catacaos |
| 6 | El Ganzo Azul | Jr. Josefina Ramos N° 504 - Catacaos |
| 7 | El Gordito | Carretera Sechura S/N - Catacaos |
| 8 | El Rancho | Mariano Díaz N° 100 Catacaos |
| 9 | El Riconcito Cataquense | Emilio Ramirez N° 724 Ex Libertad |
| 10 | José Rafael Semaqué Marcelo | Jr. Piura 1181 - Catacaos |
| 11 | La Calina | Jr. Mariano Díaz |
| 12 | La Chayo | Calle San Francisco 497 Catacaos |
| 13 | La Cholita | Jr. Tumbes N° |
| 14 | La Finca | Jr. San Francisco S/N |
| 15 | La Hacienda | Carreteras a Piura S/N |
| 16 | La Luisa | Jr. Alejandro Taboada |
| 17 | La Modesta | Jr. Trujillo N° |
| 18 | La Percy | Jr. Tumbes N° |
| 19 | La Pericay | Nvo Catacaos |
| 20 | La Ramadita | Jr. Comercio N°1340 - Catacaos |
| 21 | La Ramos | Jr. Alejandro Taboada N° |
| 22 | La Sabina | Jr. Tumbes N° |
| 23 | La Sazón de Timaná | Jr. Trujillo N° |
| 24 | La Timaná | Jr. San Francisco N° 328 |
| 25 | Las Rejas | Carreteras a Sechura S/N |
| 26 | Las Tinajas | Carret. Catacaos Km. 10 |
| 27 | Las Viñas | Jr. Arequipa - Catacaos |
| 28 | Mi Luchita | Jr. Zepita n°412 - Catacaos |
| 29 | Rancho Criollo | Jr. De Las Sechuras S/N |
| 30 | Raúl Wilmer Fernández Chávez | Jr. Tumbes 565 - Catacaos |

Fuente: Municipalidad Distrital de Catacaos, Plan Concertado de Desarrollo del Distrito de Catacaos 2015.

Anexo N° 06: Capacidad instalada de establecimientos de hospedaje No categorizados y hostel dos estrellas por distrito del Dpto. de Piura Diciembre del 2009.

| Distrito | No categorizado | | | | | | | | Dos estrellas | | | | | | | |
|--------------|------------------|------------|--------------|------------|-------------|------------|------------|------------|------------------|------------|--------------|------------|------------|------------|-----------|------------|
| | Establecimientos | % | Habitaciones | % | Camas | % | Empleo | % | Establecimientos | % | Habitaciones | % | Camas | % | Empleo | % |
| Piura | 113 | 69.8 | 1729 | 74.5 | 2911 | 75 | 311 | 72.0 | 12 | 75.0 | 175 | 81.0 | 351 | 80.9 | 50 | 75.8 |
| Castilla | 31 | 19.1 | 383 | 16.5 | 637 | 16 | 77 | 17.8 | 2 | 12.5 | 28 | 13.0 | 59 | 13.6 | 12 | 18.2 |
| Catacaos | 6 | 3.7 | 72 | 3.1 | 96 | 2.5 | 17 | 3.9 | 2 | 12.5 | 13 | 6.0 | 24 | 5.5 | 4 | 6.1 |
| Cura Mori | | | | | | | | | | | | | | | | |
| La Arena | | | | | | | | | | | | | | | | |
| La Unión | 7 | 4.3 | 81 | 3.5 | 165 | 4 | 14 | 3.2 | | | | | | | | |
| El Talle | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Tambo Grande | 4 | 2.5 | 47 | 2.0 | 52 | 1 | 7 | 1.6 | | | | | | | | |
| Las Lomas | 1 | 0.6 | 9 | 0.4 | 12 | 0 | 6 | 1.4 | | | | | | | | |
| Total | 162 | 100 | 2321 | 100 | 3873 | 100 | 432 | 100 | 16 | 100 | 216 | 100 | 434 | 100 | 66 | 100 |

Fuente: MINCETUR Directorio de Prestadores de servicios turísticos, Indicadores de ocupabilidad.

Elaboración: Propia

Anexo N° 07; Método de estimación logaritmo de la oferta de plazas-camas de los establecimientos de hospedaje no categorizado

| | | | | | |
|---------------------------------|-------------|-----------------------|-------------|-----------|--|
| Dependent Variable: LOG(OFERTA) | | | | | |
| Method: Least Squares | | | | | |
| Date: 08/12/10 Time: 11:02 | | | | | |
| Sample: 2003 2009 | | | | | |
| Included observations: 7 | | | | | |
| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. | |
| C | 4.259877 | 0.089911 | 47.37859 | 0.0000 | |
| LOG(T) | 0.227488 | 0.065484 | 3.473950 | 0.0178 | |
| R-squared | 0.707060 | Mean dependent var | | 4.536931 | |
| Adjusted R-squared | 0.648472 | S.D. dependent var | | 0.185270 | |
| S.E. of regression | 0.109846 | Akaike info criterion | | -1.344514 | |
| Sum squared resid | 0.060331 | Schwarz criterion | | -1.359968 | |
| Log likelihood | 6.705797 | F-statistic | | 12.06833 | |
| Durbin-Watson stat | 1.838635 | Prob(F-statistic) | | 0.017774 | |

Anexo N° 08: Proyecciones de oferta de plazas-cama de hospedajes no categorizados en Catacaos según método de estimación (2003 - 2009).

| Años | Método Logaritmo | Método Lineal |
|-------------|-------------------------|----------------------|
| 2010 | 1369 | 1400 |
| 2011 | 1407 | 1466 |
| 2012 | 1442 | 1531 |
| 2013 | 1474 | 1597 |
| 2014 | 1504 | 1662 |
| 2015 | 1533 | 1728 |
| 2016 | 1559 | 1793 |
| 2017 | 1584 | 1859 |
| 2018 | 1608 | 1924 |
| 2019 | 1631 | 1990 |

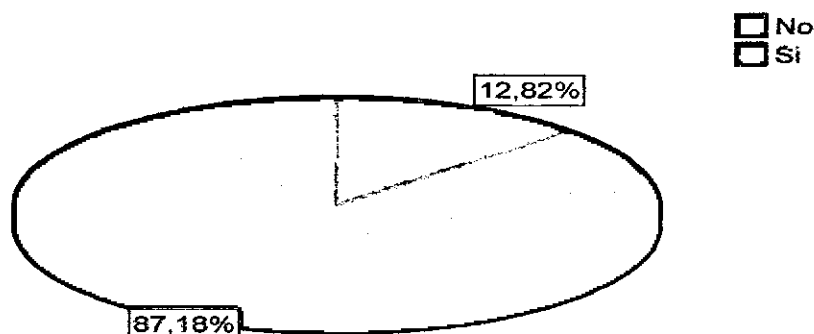
Elaboración: Propia

Anexo N° 09

¿Sería atractivo para usted alojarse en un Albergue Turístico que funcionara en una casa con tradición cultural e histórica y en el cual se restaurara aspectos tradicionales, costumbres de la zona, así, mismo mayor calidad y disponibilidad de servicios?

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|---------|-------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válidos | Si | 242 | 87 | 87 | 87 |
| | No | 36 | 13 | 13 | 100.0 |
| | Total | 278 | 100.0 | 100.0 | |

¿Sería atractivo para usted alojarse en un Albergue Turístico que funcionara en una casa con tradición cultural e histórica y en el cual se restaurara aspectos tradicionales, costumbres de la zona, así, mismo mayor calidad y disponibilidad de servicios?



Anexo N° 10: Agencia de viajes Piura

| Agencia de Viajes | Dirección | Teléfono |
|---|--|------------------------------------|
| Canechi Tours SAC. | Arequipa # 738 | 051 073 311327 |
| Eileen Tours EIRL. | Av. Corpac # 206 - Castilla. | 051 073 341789 |
| Petro Tours SAC. | Huánuco # 357 | 051 073 305375 |
| Ret Tours EIRL. | Libertad # 442 | 051 073 306886 |
| Clan Tours SRL. | Huancavelica # 221 | 051 073 322853 |
| Gina Tours Inter. EIRL. | Av. Corpac # 212 - Castilla. | 051 073 346000 |
| Piura Tours SRL. | Ayacucho # 585 | 051 073 326778 |
| Roma Tours EIRL. | Loreto # 567 | 051 073 331742 |
| Delta Reps. | Libertad # 640 | 051 073 321784 |
| Kim Tours | Sánchez Cerro # 274 | 051 073 304484 |
| Promotour SAC | Tacna # 167 | 051 073 331977 |
| Turismo Perú Norte | Cuzco # 624 | 051 073 324964 |
| Agencia de Viajes y operadores de Turismo Global Tour | Av. Irazola 560 Urb. Miraflores Castilla-Piura | 051 073 344208 ó 051 073 343257 |
| D'Tour & Turismo | Jr. Cadalso Salazar 157 - Urb. El Chilcal | 051 073 309846 |

Anexo N° 11: Tabla de contingencia ¿Está hospedado en Catacaos? * En cuanto a la ubicación ¿generalmente cuál prefiere?

| | | En cuanto a la ubicación ¿ generalmente cuál prefiere? | | | | Total |
|------------------------------|-------|--|----------|----------------------------|-------------------------------------|--------|
| | | Cerca terminal o transporte público | Céntrico | En las fueros de la ciudad | Cerca de lugares de entretenimiento | |
| ¿Está hospedado en Catacaos? | No si | 8.1% | 46.6% | 9.3% | 36.0% | 100.0% |
| | | 11.1% | 40.2% | 6.0% | 42.7% | 100.0% |
| Total | | 9.4% | 43.9% | 7.9% | 38.8% | 100.0% |

Anexo N° 12: Equipamiento y mobiliario

| CONSTRUCCIÓN DEL ALBERGUE TURISTICO DE CATACAOS-PIURA | | | | | | |
|---|--|------|---------|----------|-----------|------------------|
| Obra | Albergue Turístico | | | | | |
| Propietario | : | | | | | |
| Departamento | Piura | | | | | |
| Distrito | Catacaos | | | | | |
| Construtora | : | | | | | |
| Item | Descripción | Unid | Metrado | Precio | Sub Total | Total Si. |
| B | EQUIPAMIENTO Y MOBILIARIO | | | | | |
| 19.00.00 | Mobiliario para ambiente administrativo ,recepción y restaurante | | | | | 10,960.00 |
| | Escritorio para dirección y recepción | unid | 2.00 | 350.00 | 700.00 | |
| | Sillas para escritorio y recepción | unid | 4.00 | 120.00 | 480.00 | |
| | Armario metálico para archivos | unid | 1.00 | 200.00 | 200.00 | |
| | Mesas de madera para restaurante y cocina s/diseño | unid | 14.00 | 250.00 | 3,500.00 | |
| | Sillas de madera para comedor s/diseño | unid | 56.00 | 70.00 | 3,920.00 | |
| | Juego de Muebles star | unid | 1.00 | 1,800.00 | 1,800.00 | |
| | Sillas para barra y comedor | unid | 4.00 | 90.00 | 360.00 | |
| 19.00.00 | Mobiliario en habitaciones | | | | | 24,900.00 |
| | Camas 1 1/2 tornillo en habitaciones simples , incluye colchón ortopédico Encanto | unid | 11.00 | 550.00 | 6,050.00 | |
| | Camas 1 1/2 plaza cama tornillo en habitaciones dobles incluye colchón ortopédico Encanto | unid | 8.00 | 500.00 | 4,000.00 | |
| | Camas 1 1/2 plaza cama tornillo en habitaciones compartidas incluye colchón ortopédico Encanto | unid | 3.00 | 550.00 | 1,650.00 | |
| | camas 1 1/2 plaza cama tornillo en habitaciones Familiares incluye colchón ortopédico Encanto | unid | 6.00 | 550.00 | 3,300.00 | |
| | Closet en habitaciones | unid | 18.00 | 400.00 | 7,200.00 | |
| | Mesa de noche en habitaciones | unid | 18.00 | 150.00 | 2,700.00 | |
| 19.00.00 | Equipos | | | | | 27,045.00 |
| | Computadora corei5 e impresora | unid | 1.00 | 2,300.00 | 2,300.00 | |
| | Televisor LCD LN-22C350 SANSUNG a color 22" | unid | 18.00 | 899.00 | 16,182.00 | |
| | Lavadora LG 13Kg | unid | 1.00 | 1,299.00 | 1,299.00 | |
| | Ventiladores PHILLIS | unid | 16.00 | 80.00 | 1,280.00 | |
| | Lustradora Electrolux E100 base de metal | unid | 1.00 | 289.00 | 289.00 | |
| | Electrobomba de agua | unid | 1.00 | 250.00 | 250.00 | |
| | Licudora | unid | 1.00 | 70.00 | 70.00 | |
| | Cocina 6 Hom. | unid | 1.00 | 400.00 | 400.00 | |
| | Refrigeradora | unid | 1.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | |
| | Utensilios de cocina | unid | 1.00 | 3,500.00 | 3,500.00 | |
| | Botiquín | unid | 1.00 | 100.00 | 100.00 | |
| | Extintor contra incendio | unid | 1.00 | 175.00 | 175.00 | |
| 19.00.00 | Decoración dormitorios, ambientes | | | | | 1,970.00 |
| | Cortinas de tela | unid | 18.00 | 40.00 | 720.00 | |
| | Espejos rectangulares | unid | 18.00 | 20 | 360 | |
| | Alfombra de star | unid | 1.00 | 90 | 90 | |
| | Cuadros, artesanía | | | | 800 | |
| 19.00.00 | Lencería (ropa de cama, mantelería) | | | | | 2,870.00 |
| | Sábanas tamaño 1 1/2 Nancy | unid | 26.00 | 35 | 910 | |
| | Frazada tamaño 1 1/2 Nancy | unid | 26.00 | 50 | 1300 | |
| | Manteles | unid | 20.00 | 15 | 300 | |
| | Sobre manteles | unid | 20.00 | 12 | 240 | |
| | Mandiles de cocina | unid | 3.00 | 20 | 60 | |
| | Secadores de cocina | unid | 4.00 | 15 | 60 | |
| | TOTAL DE EQUIPAMIENTO Y MOBILIARIO | | | | | 67,745.00 |

NOTA:
El listado de partidas base es referencial, es por ello que deberá incluirse todos los trabajos y/o partidas encontradas en planos, memorias, especificaciones que sean encontradas en el diseño final para cumplir con la ejecución a cabalidad de la construcción que es objeto de este documento

Anexo 13: Requerimiento y remuneración del personal

| PERSONAL | CANTIDAD | SUELDO | ESSALUD | AFP | M. TOTAL | RMV ANUAL | GRATIFICACION | CTS | REMUNERACION |
|-----------------------------|----------|--------|---------|--------|----------|-----------|---------------|---------|--------------|
| | | BASICO | 9.00% | 11.50% | | | | 8.33% | |
| MANO DE OBRA DIRECTA | | | | | | | | | 57717.33 |
| RECEPCIONISTA | 1 | 550 | 49.50 | 63.25 | 662.75 | 7953.00 | 1325.50 | 641.67 | 9920.17 |
| MANTENIMIENTO | 1 | 550 | 49.50 | 63.25 | 662.75 | 7953.00 | 1325.50 | 641.67 | 9920.17 |
| SEGURIDAD | 1 | 500 | 45.00 | 57.50 | 602.50 | 7230.00 | 1205.00 | 583.33 | 9018.33 |
| COCINERA | 1 | 600 | 54.00 | 69.00 | 723.00 | 8676.00 | 1446.00 | 700.00 | 10822.00 |
| AYUDANTE DE COCINA | 1 | 500 | 45.00 | 57.50 | 602.50 | 7230.00 | 1205.00 | 583.33 | 9018.33 |
| MOZO | 1 | 500 | 45.00 | 57.50 | 602.50 | 7230.00 | 1205.00 | 583.33 | 9018.33 |
| MANO DE OBRA ADMINISTRATIVA | | | | | | | | | 23440.33 |
| ADMINISTRADOR | 1 | 1100 | 99.00 | 126.50 | 1325.50 | 15906.00 | 2651.00 | 1283.33 | 19840.33 |
| CONTADOR | 1 | 0 | - | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 3600.00 |
| TOTAL S/ | 8 | | | | | | | | 81157.67 |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

Anexo 14: Gastos en constitución, licencias y formato categorización

| Gastos de constitución y licencias | Monto S/. |
|--|-----------------|
| Licencias edificación 1.5% valor de obra | 5,875.81 |
| Licencia de funcionamiento | 278.00 |
| Certificado de defensa civil | 120.00 |
| Certificado de saneamiento ambiental | 20.00 |
| Suscripción SUNART de predio Inmueble 1.9% UIT 3/1000 valor del inmueble | 1,243.56 |
| Certificado persona jurídica SUNARP 1.08% UIT y 3/1000 del capital | 938.88 |
| Certificado de categorización Albergue Turístico 3%UIT | 108.00 |
| Total | 8,584.25 |

ESTABLECIMIENTOS DE HOSPEDAJE

I.- INFORMACION DEL ESTABLECIMIENTO

| | | | | | |
|-------------------------|--------------|---------------------|----------------------|-------|-------|
| 1. Razón Social | | | | | |
| 2. Nombre Comercial | | | | | |
| 3. Dirección | | | | | |
| 4. Número | 5. Localidad | | | | |
| 6. Distrito | 7. Provincia | 8. Ubiq. Geográfica | 9. 1 | 10. 2 | 11. 3 |
| 12. Representante Legal | | | 13. Docum. Identidad | | |
| 14. RUC de la empresa | 15. Teléfono | 16. Monto Inversión | | | |
| 17. Página Web | 18. e-mail | | | | |

CLASIFICACION SOLICITADA

CLASE

CATEGORIA

II.- INFRAESTRUCTURA

| | | | |
|--|---|------|------|
| 19. N° de habitaciones/departamentos | 20. N° de ingreso de uso exclusivo de huéspedes (separado de servicios) | | |
| 21. N° de Salones (Indicar cada uno con su correspondiente medida) | | | |
| 22. Comedor - Cafetería | | | |
| 23. Cafetería m² | | | |
| 24. HABITACIONES / DEPARTAMENTOS Y BAÑOS | | | |
| TIPO | NUMERO | AREA | BAÑO |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Usar tantas filas como sea necesario

Anexo 15: Inversión en obras civiles

| Item | Descripción | Unid | Metrado | P.U. | Sub Total | Total S/. |
|----------------|--|------|---------|----------|-----------|------------------|
| A | OBRAS CIVILES | | | | | |
| 1.00.00 | Obras Provisionales y preliminares | | | | | 5,060.00 |
| 1.00.00 | Cartel de obra 2.30x3.60 | glb | 1.00 | 550.00 | 550.00 | |
| 1.00.01 | Caseta de obra y guardiana | m2 | 10.00 | 56.00 | 560.00 | |
| 1.00.02 | Deposito para agua | unid | 1.00 | 450.00 | 450.00 | |
| 1.00.03 | Agua para la construcción | glb | 1.00 | 3,500.00 | 3,500.00 | |
| 2.00.00 | Obras preliminares | | | | | 1,255.00 |
| 2.00.00 | Limpieza de obra | m2 | 450.00 | 0.80 | 360.00 | |
| 2.00.01 | Topografía: Trazo, Nivelación y replanteo | m2 | 450.00 | 1.10 | 495.00 | |
| 2.00.02 | Movilización y desmovilización de equipos y herramientas | glb | 1.00 | 400.00 | 400.00 | |
| 3.00.00 | ESTRUCTURAS | | | | | |
| 3.00.00 | Movimiento de tierras | | | | | 5,238.00 |
| 3.00.01 | Excavación de zanjas para cimentación | m3 | 132.95 | 22.66 | 3,012.65 | |
| 3.00.02 | Relleno y compactación de zanjas con material propio | m3 | 66.48 | 15.00 | 997.13 | |
| 3.00.03 | Nivelación interior apisonado manual | m2 | 450.00 | 1.40 | 630.00 | |
| 3.00.04 | Eliminación de desmonte | m3 | 66.47 | 9.00 | 598.23 | |
| 3.01.00 | Obras de Concreto Simple | | | | | 20,604.57 |
| 3.01.01 | Concreto Cimientos corridos 1:10 + 30% PG | m3 | 111.55 | 157.20 | 17,535.66 | |
| 3.01.02 | Concreto en solados de 2" | m2 | 169.75 | 12.50 | 2,121.88 | |
| 3.01.03 | Construcción de vereda exterior | m2 | 20.95 | 45.20 | 947.03 | |
| 3.02.00 | Obras de Concreto Armado | | | | | 45,202.60 |
| 3.02.01 | Concreto en Columnas $f_c = 210 \text{ kg/cm}^2$ | m3 | 12.61 | 300.00 | 3,783.00 | |
| 3.02.02 | Concreto en Vigas $f_c = 210 \text{ kg/cm}^2$ | m3 | 13.58 | 300.00 | 4,074.00 | |

Continua..

| | | | | | | |
|----------------|---|-----|----------|----------|-----------|------------------|
| 3.02.03 | Concreto en sobre cimiento $f_c = 175 \text{ kg/cm}^2$ | m3 | 10.20 | 296.20 | 3,021.24 | |
| 3.02.05 | concreto en Losa aligerada(2 niveles) $f_c = 210 \text{ kg/cm}^2$ | m3 | 65.96 | 291.00 | 19,194.36 | |
| 3.02.06 | Construcción de escalera | m2 | 12.50 | 1,200.00 | 15,000.00 | |
| 3.02.07 | Construcción de barra | m2 | 1.00 | 130.00 | 130.00 | |
| 3.03.00 | Encofrado y desencofrado | | | | | 34,709.46 |
| 3.03.01 | Encofrado y desencofrado normal columnas | m2 | 160.24 | 32.00 | 5,127.81 | |
| 3.03.02 | Encofrado y desencofrado normal vigas | m2 | 161.48 | 32.00 | 5,167.36 | |
| 3.03.03 | Encofrado y desencofrado normal sobre cimientos | m2 | 70.31 | 24.30 | 1,708.53 | |
| 3.03.05 | Encofrado y desencofrado en losa aligerada | m2 | 709.56 | 32.00 | 22,705.76 | |
| 3.04.00 | Acero corrugado grado 60 en estructuras | | | | | 34,278.20 |
| 3.04.01 | Columnas de confinamiento $f_c = 210 \text{ kg/cm}^2$ | kg | 2,987.60 | 5.50 | 16,431.80 | |
| 3.04.02 | Vigas de confinamiento | kg | 1,047.60 | 5.50 | 5,761.80 | |
| 3.04.03 | Acero en sobre cimiento | kg | 490.00 | 5.50 | 2,695.00 | |
| 3.04.05 | Acero en Losa aligerada | kg | 1,707.20 | 5.50 | 9,389.60 | |
| 5.00.00 | Muros Y Tabiques De Albañilería | | | | | 46,990.97 |
| 5.01.00 | Muro de ladrillo KK(24X12X9)CM soga | m2 | 813.64 | 42.50 | 34,579.53 | |
| 5.01.01 | Ladrillo de arcilla para losa aligerada 15X30X30 cm | pza | 5,910.21 | 2.10 | 12,411.44 | |
| 6.00.00 | Revoques ,enlucidos y molduras | | | | | 56,622.98 |
| 6.00.01 | Tarrajeo frotachado de muros interiores Y exteriores C:A 1:4, E=1.5 cm | m2 | 1,578.45 | 21.50 | 33,936.76 | |
| 6.00.03 | Tarrajeo en columnas C:A 1:4 | m2 | 155.44 | 21.10 | 3,279.71 | |
| 6.00.04 | Tarrajeo en vigas C:A 1:4 | m2 | 156.64 | 21.10 | 3,305.01 | |
| 6.00.05 | Vestidura de Derrames | ml | 199.00 | 9.60 | 1,910.40 | |

Continúa..

| | | | | | | |
|-----------------|---|------|----------|--------|-----------|------------------|
| 6.00.01 | tarrajeo de cielo raso C:A1:4 | m2 | 709.56 | 20.00 | 14,191.10 | |
| 7.00.00 | Pisos y Pavimentos | | | | | 36,918.78 |
| 7.00.01 | Falso Piso E=4" C:H 1:10 | m2 | 334.17 | 19.80 | 6,616.47 | |
| 7.00.02 | Piso de cemento Pulido E=1", Coloreado y bruñado | m2 | 704.71 | 43.00 | 30,302.32 | |
| 8.00.00 | Zócalos y Contrazocalos | | | | | 9,524.00 |
| 8.00.01 | Contrazocalo de H=20cm(Fachada frontal) C:A 1:2 E=1.5 cm | ml | 6.00 | 10.00 | 60.00 | |
| 8.00.02 | Zócalo de cerámico 20x20 (H=1.50mt) | m2 | 182.00 | 52.00 | 9,464.00 | |
| 9.00.00 | Cobertura | | | | | 6,516.00 |
| 9.00.01 | Cobertura de asbesto cemento E= 2"(2do nivel) | m2 | 362.00 | 18.00 | 6,516.00 | |
| 10.00.00 | Carpintería de madera y Herrería | | | | | 30,770.12 |
| 10.00.01 | Puerta Contraplacada e=35mm Tripley Lupuna 4mm | m2 | 77.96 | 221.00 | 17,228.92 | |
| 10.00.02 | Puerta de garaje en cedro | m2 | 17.11 | 200.00 | 3,422.16 | |
| 10.00.03 | Ventana de madera cedro con seguridad e=1/2" | m2 | 50.60 | 200.00 | 10,119.04 | |
| 12.00.00 | Cerrajería | | | | | 2,230.20 |
| 12.00.01 | Bisagra aluminizada capuchina de 3"x3"(3und/puerta) | unid | 141 | 3.40 | 479.40 | |
| 12.00.02 | Cerradura interior 2 golpes en puerta c/tirador | unid | 26 | 65.00 | 1,690.00 | |
| 12.00.03 | Cerrojo aluminizado de 3" en s.s.h.h | unid | 19 | 3.20 | 60.80 | |
| 13.00.00 | Vidrios, Cristales y Similares | | | | | 1,942.86 |
| 13.00.01 | vidrio Doble incoloro | m2 | 50.60 | 38.40 | 1,942.86 | |
| 14.00.00 | Pinturas | | | | | 20,340.50 |
| 14.00.01 | Pintura látex Interiores y Exteriores | m2 | 1,531.10 | 9.00 | 13,779.90 | |
| 14.00.02 | Pintura látex en Cielo raso | m2 | 728.96 | 9.00 | 6,560.60 | |
| 15.00.00 | Instalaciones Eléctricas | | | | | 8,695.00 |
| 15.00.01 | Salida para centro de luz | pto | 54.00 | 70.00 | 3,780.00 | |

Continúa..

| | | | | | | |
|-----------------|--|------|--------|---------|----------|------------------|
| 15.00.02 | Salida para braquet(para pared) | pto | 10.00 | 65.00 | 650.00 | |
| 15.00.03 | Salida para tomacorriente doble puesto a tierra | pto | 25.00 | 80.00 | 2,000.00 | |
| 15.00.04 | Acometida general para conexión domiciliaria | Glb | 1.00 | 800.00 | 800.00 | |
| 15.00.05 | Tablero de distribución | pza | 2.00 | 100.00 | 200.00 | |
| 15.00.06 | Salida para teléfono | pto | 3.00 | 80.00 | 240.00 | |
| 15.00.07 | Salida para antenas | pto | 5.00 | 65.00 | 325.00 | |
| 15.00.08 | Puesta a tierra completo | unid | 1.00 | 700.00 | 700.00 | |
| 16.00.00 | Instalaciones sanitarias | | | | | 14,666.40 |
| 16.00.01 | Aparatos y accesorios sanitarios | | | | | |
| 16.00.01.01 | Inodoro tanque bajo blanco | pza | 20.00 | 150.00 | 3,000.00 | |
| 16.00.01.02 | Lavatorio de pared blanco 1 llave 20"x16" | pza | 20.00 | 80.00 | 1,600.00 | |
| 16.00.01.04 | Jabonera de losa blanca | pza | 20.00 | 12.60 | 252.00 | |
| 16.00.01.05 | Toallera de loza blanca | pza | 22.00 | 8.40 | 184.80 | |
| 16.00.01.06 | Papelera de losa y barra plástica, color blanco | unid | 22.00 | 9.30 | 204.60 | |
| 16.00.01.07 | Colocación de aparatos sanitarios | pza | 22.00 | 50.00 | 1,100.00 | |
| 16.00.01.08 | Colocación de accesorios sanitarios | pza | 40.00 | 18.00 | 720.00 | |
| 16.00.01.10 | Electrobomba de agua (incluye suministro y colocación) | unid | 1.00 | 290.00 | 290.00 | |
| 16.00.01.11 | Tapa metálica de cisterna | unid | 1.00 | 165.00 | 165.00 | |
| 16.00.02 | Red de agua potable | ml | 110.00 | 65.00 | 7,150.00 | |
| 17.00.00 | Tanque elevado y cisterna | | | | | |
| 17.00.01 | Construcción de cisterna de 4m3 | Gbl | 1.00 | 3500.00 | 3,500.00 | 8,000.00 |
| 17.00.02 | construcción de tanque elevado de 3m3 | Gbl | 1.00 | 4500.00 | 4,500.00 | |
| 18.00.00 | Veredas | | | | | 1,512.00 |
| 18.00.01 | Construcción de vereda exterior con juntas | m2 | 21.60 | 70.00 | 1,512.00 | |
| 18.00.00 | Varios | | | | | 843.00 |
| 18.00.01 | Limpieza final de obra | m2 | 450.00 | 1.50 | 675.00 | |
| 18.00.02 | Área de jardín | m2 | 48.00 | 3.50 | 168.00 | |

Continúa..

| | |
|---|-------------------|
| COSTO DIRECTO DE INVERSIÓN FIJA | 391,920.63 |
| GASTOS GENERALES (6%) | 23,515.24 |
| UTILIDAD (5%) | 19,596.03 |
| SUB TOTAL | 435,031.90 |
| IGV (19%) | 82,656.06 |
| PRESUPUESTO TOTAL OBRAS CIVILES S/ | 517,687.97 |

Anexo N° 16: Flujo de financiamiento de entidades bancarias

BANCO DE CREDITO

| TRIMESTRE | ACTIVO FIJO | | | | | CAPITAL DE TRABAJO | | | | | ESCUDO FISCAL FINANCIERO | FINANCIAMIENTO NETO |
|-----------|------------------|--------------|-----------|-------------------|-----------------|--------------------|--------------|-----------|-------------------|-----------------|--------------------------|---------------------|
| | PRINCIPAL INICIO | AMORTIZACIÓN | INTERESES | SERVICIO DE DEUDA | PRINCIPAL FINAL | PRINCIPAL INICIO | AMORTIZACIÓN | INTERESES | SERVICIO DE DEUDA | PRINCIPAL FINAL | | |
| 0 | 300000 | | | | 300000 | 11682 | | | | 11682 | | 31168 |
| 1 | 300000 | 0 | 8276 | 8276 | 300000 | 11682 | 0 | 322 | 322 | 11682 | 2580 | -601 |
| 2 | 300000 | 0 | 8276 | 8276 | 300000 | 11682 | 0 | 322 | 322 | 11682 | 2580 | -601 |
| 3 | 300000 | 0 | 8276 | 8276 | 300000 | 11682 | 0 | 322 | 322 | 11682 | 2580 | -601 |
| 4 | 300000 | 4764 | 8276 | 13041 | 295236 | 11682 | 186 | 322 | 508 | 11497 | 2580 | -1096 |
| 5 | 295236 | 4896 | 8145 | 13041 | 290340 | 11497 | 191 | 317 | 508 | 11306 | 2539 | -1101 |
| 6 | 290340 | 5031 | 8010 | 13041 | 285309 | 11306 | 196 | 312 | 508 | 11110 | 2496 | -1105 |
| 7 | 285309 | 5170 | 7871 | 13041 | 280139 | 11110 | 201 | 306 | 508 | 10909 | 2453 | -1109 |
| 8 | 280139 | 5312 | 7728 | 13041 | 274827 | 10909 | 207 | 301 | 508 | 10702 | 2409 | -1114 |
| 9 | 274827 | 5459 | 7582 | 13041 | 269368 | 10702 | 213 | 295 | 508 | 10489 | 2363 | -1118 |
| 10 | 269368 | 5609 | 7431 | 13041 | 263759 | 10489 | 218 | 289 | 508 | 10271 | 2316 | -1123 |
| 11 | 263759 | 5764 | 7276 | 13041 | 257995 | 10271 | 224 | 283 | 508 | 10046 | 2268 | -1128 |
| 12 | 257995 | 5923 | 7117 | 13041 | 252072 | 10046 | 231 | 277 | 508 | 9816 | 2218 | -1133 |
| 13 | 252072 | 6087 | 6954 | 13041 | 245985 | 9816 | 237 | 271 | 508 | 9579 | 2167 | -1138 |
| 14 | 245985 | 6254 | 6786 | 13041 | 239731 | 9579 | 244 | 264 | 508 | 9335 | 2115 | -1143 |
| 15 | 239731 | 6427 | 6614 | 13041 | 233304 | 9335 | 250 | 258 | 508 | 9085 | 2061 | -1148 |
| 16 | 233304 | 6604 | 6436 | 13041 | 226699 | 9085 | 257 | 251 | 508 | 8828 | 2006 | -1154 |
| 17 | 226699 | 6786 | 6254 | 13041 | 219913 | 8828 | 264 | 244 | 508 | 8564 | 1949 | -1159 |
| 18 | 219913 | 6974 | 6067 | 13041 | 212939 | 8564 | 272 | 236 | 508 | 8292 | 1891 | -1165 |
| 19 | 212939 | 7166 | 5874 | 13041 | 205773 | 8292 | 279 | 229 | 508 | 8013 | 1831 | -1171 |
| 20 | 205773 | 7364 | 5677 | 13041 | 198409 | 8013 | 287 | 221 | 508 | 7726 | 1769 | -1177 |
| 21 | 198409 | 7567 | 5474 | 13041 | 190842 | 7726 | 295 | 213 | 508 | 7431 | 1706 | -1184 |
| 22 | 190842 | 7776 | 5265 | 13041 | 183067 | 7431 | 303 | 205 | 508 | 7129 | 1641 | -1190 |
| 23 | 183067 | 7990 | 5050 | 13041 | 175077 | 7129 | 311 | 197 | 508 | 6818 | 1574 | -1197 |
| 24 | 175077 | 8211 | 4830 | 13041 | 166866 | 6818 | 320 | 188 | 508 | 6498 | 1505 | -1204 |
| 25 | 166866 | 8437 | 4603 | 13041 | 158429 | 6498 | 329 | 179 | 508 | 6169 | 1435 | -1211 |
| 26 | 158429 | 8670 | 4371 | 13041 | 149759 | 6169 | 338 | 170 | 508 | 5832 | 1362 | -1218 |
| 27 | 149759 | 8909 | 4131 | 13041 | 140850 | 5832 | 347 | 161 | 508 | 5485 | 1288 | -1226 |
| 28 | 140850 | 9155 | 3886 | 13041 | 131695 | 5485 | 356 | 151 | 508 | 5128 | 1211 | -1233 |
| 29 | 131695 | 9407 | 3633 | 13041 | 122288 | 5128 | 366 | 141 | 508 | 4762 | 1132 | -1241 |
| 30 | 122288 | 9667 | 3374 | 13041 | 112621 | 4762 | 376 | 131 | 508 | 4385 | 1051 | -1248 |
| 31 | 112621 | 9934 | 3107 | 13041 | 102687 | 4385 | 387 | 121 | 508 | 3999 | 968 | -1256 |
| 32 | 102687 | 10208 | 2833 | 13041 | 92479 | 3999 | 397 | 110 | 508 | 3601 | 883 | -1266 |
| 33 | 92479 | 10489 | 2551 | 13041 | 81990 | 3601 | 408 | 99 | 508 | 3193 | 795 | -1275 |
| 34 | 81990 | 10779 | 2262 | 13041 | 71211 | 3193 | 420 | 88 | 508 | 2773 | 705 | -1284 |
| 35 | 71211 | 11076 | 1965 | 13041 | 60135 | 2773 | 431 | 76 | 508 | 2342 | 612 | -1293 |
| 36 | 60135 | 11382 | 1659 | 13041 | 48754 | 2342 | 443 | 65 | 508 | 1898 | 517 | -1303 |
| 37 | 48754 | 11696 | 1345 | 13041 | 37058 | 1898 | 455 | 52 | 508 | 1443 | 419 | -1312 |
| 38 | 37058 | 12018 | 1022 | 13041 | 25040 | 1443 | 468 | 40 | 508 | 975 | 319 | -1323 |
| 39 | 25040 | 12350 | 691 | 13041 | 12690 | 975 | 481 | 27 | 508 | 494 | 215 | -1333 |
| 40 | 12690 | 12690 | 350 | 13041 | 0 | 494 | 494 | 14 | 508 | 0 | 109 | -1343 |

Fuente: Elaborado por el ejecutor

BANCO CONTINENTAL

| CONCEPTO/ TRIMESTRE | ACTIVO FIJO | | | | | CAPITAL DE TRABAJO | | | | | ESCUDO FISCAL | FINANCI AMIENTO NETO |
|------------------------|-------------------------|----------------------|-------------|-------------------------|------------------------|-------------------------|----------------------|-------------|--------------------------|------------------------|------------------|----------------------------|
| | PRINCIP AL INICIO | AMORTI ZACIÓ N | INTERE S | SERVICIO DE DEUDA | PRINCIP AL FINAL | PRINCIP AL INICIO | AMORTI ZACIÓ N | INTERE S | SERVICI O DE DEUDA | PRINCIP AL FINAL | | |
| 0 | 300000 | | | | 300000 | 11682 | | | | 11682 | | 311682 |
| 1 | 300000 | 0 | 7409 | 7409 | 300000 | 11682 | 0 | 288 | 288 | 11682 | 2309 | -5388 |
| 2 | 300000 | 0 | 7409 | 7409 | 300000 | 11682 | 0 | 288 | 288 | 11682 | 2309 | -5388 |
| 3 | 300000 | 0 | 7409 | 7409 | 300000 | 11682 | 0 | 288 | 288 | 11682 | 2309 | -5388 |
| 4 | 300000 | 5053 | 7409 | 12462 | 294947 | 11682 | 197 | 288 | 485 | 11485 | 2309 | -10639 |
| 5 | 294947 | 5178 | 7284 | 12462 | 289768 | 11485 | 202 | 284 | 485 | 11284 | 2270 | -10677 |
| 6 | 289768 | 5306 | 7156 | 12462 | 284462 | 11284 | 207 | 279 | 485 | 11077 | 2230 | -10717 |
| 7 | 284462 | 5437 | 7025 | 12462 | 279025 | 11077 | 212 | 274 | 485 | 10865 | 2190 | -10758 |
| 8 | 279025 | 5571 | 6891 | 12462 | 273454 | 10865 | 217 | 268 | 485 | 10648 | 2148 | -10800 |
| 9 | 273454 | 5709 | 6753 | 12462 | 267745 | 10648 | 222 | 263 | 485 | 10426 | 2105 | -10842 |
| 10 | 267745 | 5850 | 6612 | 12462 | 261895 | 10426 | 228 | 257 | 485 | 10198 | 2061 | -10886 |
| 11 | 261895 | 5994 | 6468 | 12462 | 255901 | 10198 | 233 | 252 | 485 | 9965 | 2016 | -10931 |
| 12 | 255901 | 6142 | 6319 | 12462 | 249758 | 9965 | 239 | 246 | 485 | 9726 | 1970 | -10978 |
| 13 | 249758 | 6294 | 6169 | 12462 | 243464 | 9726 | 245 | 240 | 485 | 9481 | 1922 | -11025 |
| 14 | 243464 | 6450 | 6012 | 12462 | 237015 | 9481 | 251 | 234 | 485 | 9229 | 1874 | -11073 |
| 15 | 237015 | 6609 | 5853 | 12462 | 230406 | 9229 | 257 | 228 | 485 | 8972 | 1824 | -11123 |
| 16 | 230406 | 6772 | 5690 | 12462 | 223634 | 8972 | 264 | 222 | 485 | 8708 | 1773 | -11174 |
| 17 | 223634 | 6939 | 5523 | 12462 | 216694 | 8708 | 270 | 215 | 485 | 8438 | 1721 | -11226 |
| 18 | 216694 | 7111 | 5351 | 12462 | 209584 | 8438 | 277 | 208 | 485 | 8161 | 1668 | -11279 |
| 19 | 209584 | 7286 | 5176 | 12462 | 202298 | 8161 | 284 | 202 | 485 | 7878 | 1613 | -11334 |
| 20 | 202298 | 7466 | 4996 | 12462 | 194831 | 7878 | 291 | 195 | 485 | 7587 | 1557 | -11390 |
| 21 | 194831 | 7651 | 4811 | 12462 | 187181 | 7587 | 298 | 187 | 485 | 7289 | 1500 | -11448 |
| 22 | 187181 | 7839 | 4622 | 12462 | 179341 | 7289 | 305 | 180 | 485 | 6984 | 1441 | -11506 |
| 23 | 179341 | 8033 | 4429 | 12462 | 171308 | 6984 | 313 | 172 | 485 | 6671 | 1380 | -11567 |
| 24 | 171308 | 8231 | 4230 | 12462 | 163077 | 6671 | 321 | 165 | 485 | 6350 | 1319 | -11629 |
| 25 | 163077 | 8435 | 4027 | 12462 | 154642 | 6350 | 328 | 157 | 485 | 6022 | 1255 | -11692 |
| 26 | 154642 | 8643 | 3819 | 12462 | 145999 | 6022 | 337 | 149 | 485 | 5685 | 1190 | -11757 |
| 27 | 145999 | 8856 | 3605 | 12462 | 137143 | 5685 | 345 | 140 | 485 | 5340 | 1124 | -11823 |
| 28 | 137143 | 9075 | 3387 | 12462 | 128068 | 5340 | 353 | 132 | 485 | 4987 | 1056 | -11892 |
| 29 | 128068 | 9299 | 3163 | 12462 | 118768 | 4987 | 362 | 123 | 485 | 4625 | 986 | -11961 |
| 30 | 118768 | 9529 | 2933 | 12462 | 109239 | 4625 | 371 | 114 | 485 | 4254 | 914 | -12033 |
| 31 | 109239 | 9764 | 2698 | 12462 | 99475 | 4254 | 380 | 105 | 485 | 3874 | 841 | -12106 |
| 32 | 99475 | 10005 | 2457 | 12462 | 89470 | 3874 | 390 | 96 | 485 | 3484 | 766 | -12182 |
| 33 | 89470 | 10252 | 2209 | 12462 | 79217 | 3484 | 399 | 86 | 485 | 3085 | 689 | -12259 |
| 34 | 79217 | 10506 | 1956 | 12462 | 68712 | 3085 | 409 | 76 | 485 | 2676 | 610 | -12337 |
| 35 | 68712 | 10765 | 1697 | 12462 | 57947 | 2676 | 419 | 66 | 485 | 2256 | 529 | -12418 |
| 36 | 57947 | 11031 | 1431 | 12462 | 46916 | 2256 | 430 | 56 | 485 | 1827 | 446 | -12501 |
| 37 | 46916 | 11303 | 1159 | 12462 | 35613 | 1827 | 440 | 45 | 485 | 1387 | 361 | -12586 |
| 38 | 35613 | 11582 | 879 | 12462 | 24030 | 1387 | 451 | 34 | 485 | 936 | 274 | -12673 |
| 39 | 24030 | 11868 | 593 | 12462 | 12162 | 936 | 462 | 23 | 485 | 474 | 185 | -12762 |
| 40 | 12162 | 12162 | 300 | 12462 | 0 | 474 | 474 | 12 | 485 | 0 | 94 | -12854 |

Fuente : Elaboración Propia

Anexo N° 17

| Equipos eléctricos por habitación | | | | |
|-----------------------------------|-----------------|--------------------------|------------------|----------------|
| Habitaciones | N° habitaciones | Tv color LSD 21 pulgadas | Foco dicrico 20w | Ventilador 150 |
| Habitación simple | 10 | 10 | 20 | 10 |
| Habitación Doble | 4 | 4 | 8 | 4 |
| Habitación Compartida | 1 | 1 | 2 | 2 |
| Habitación Familiar | 2 | 2 | 4 | 2 |
| Total | 17 | 17 | 34 | 18 |

Fuente: Elaboración propia

| Requerimiento consumo de energía eléctrica de las habitaciones 100% en S/ | | |
|---|-------------|---------------|
| Habitaciones | Kilowatts | Tarifa 0.427 |
| Hab. simple | 4770 | 2036.7 |
| Hab. Doble | 1908 | 814.7 |
| Hab. Compartida | 558 | 238.3 |
| Hab. Familiar | 954 | 407.3 |
| Total | 8190 | 3496.9 |

Fuente: Elaboración propia

Requerimiento de energía eléctrica en instalaciones 100% en S/

| Equipos | Cantidad | Consumo Kilowatts - hora/ año | Tarifa 0.427 |
|--|----------|-------------------------------|-----------------|
| Computadora | 1 | 432 | 184.45 |
| Impresora HP D2360 | 1 | 27 | 11.53 |
| Lavadora | 1 | 57.6 | 24.59 |
| Plancha 1000w | 2 | 48 | 40.99 |
| Lustradora Electrolux E100 base de metal | 1 | 144 | 61.48 |
| Focos ahorradores 15W | 19 | 36 | 292.05 |
| Electrobomba de agua E1 | 1 | 108 | 46.11 |
| Fluorescentes 40W | 10 | 72 | 307.42 |
| Total S/ | | | 968.6287 |

Fuente: Elaboración propia

Anexo N° 18: Presupuesto de Egresos

| CONCEPTO | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| I COSTOS DE PRODUCCIÓN | 249,481.38 | 247,334.25 | 249,040.00 | 250,745.75 | 252,451.50 | 252,451.50 | 252,451.50 | 252,451.50 | 252,451.50 | 252,451.50 |
| I.1 Costos de Directos | 210,321.00 | 210,491.50 | 210,832.50 | 211,173.50 | 211,514.50 | 211,514.50 | 211,514.50 | 211,514.50 | 211,514.50 | 211,514.50 |
| I.1.1 Materiales directos | 852.50 | 1,023.00 | 1,364.00 | 1,705.00 | 2,046.00 | 2,046.00 | 2,046.00 | 2,046.00 | 2,046.00 | 2,046.00 |
| Material de Cama | 552.50 | 663.00 | 884.00 | 1,105.00 | 1,326.00 | 1,326.00 | 1,326.00 | 1,326.00 | 1,326.00 | 1,326.00 |
| Sábanas | 227.50 | 273.00 | 364.00 | 455.00 | 546.00 | 546.00 | 546.00 | 546.00 | 546.00 | 546.00 |
| Sobre cama | 325.00 | 390.00 | 520.00 | 650.00 | 780.00 | 780.00 | 780.00 | 780.00 | 780.00 | 780.00 |
| Material de Aseo | 300.00 | 360.00 | 480.00 | 600.00 | 720.00 | 720.00 | 720.00 | 720.00 | 720.00 | 720.00 |
| Toalla | 102.00 | 122.40 | 163.20 | 204.00 | 244.80 | 244.80 | 244.80 | 244.80 | 244.80 | 244.80 |
| Jabones | 153.00 | 183.60 | 244.80 | 306.00 | 367.20 | 367.20 | 367.20 | 367.20 | 367.20 | 367.20 |
| Papel Higiénico | 45.00 | 54.00 | 72.00 | 90.00 | 108.00 | 108.00 | 108.00 | 108.00 | 108.00 | 108.00 |
| I.1.2 Insumos restaurante | 190,530.00 | 190,530.00 | 190,530.00 | 190,530.00 | 190,530.00 | 190,530.00 | 190,530.00 | 190,530.00 | 190,530.00 | 190,530.00 |
| Insumos de restaurante | 190,530.00 | 190,530.00 | 190,530.00 | 190,530.00 | 190,530.00 | 190,530.00 | 190,530.00 | 190,530.00 | 190,530.00 | 190,530.00 |
| I.1.3 Mano de obra directa | 18,938.50 | 18,938.50 | 18,938.50 | 18,938.50 | 18,938.50 | 18,938.50 | 18,938.50 | 18,938.50 | 18,938.50 | 18,938.50 |
| Recepcionista | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 |
| Mozo | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 |
| I.2 Costos Indirectos | 38,160.38 | 36,842.75 | 38,207.50 | 39,572.25 | 40,937.00 | 40,937.00 | 40,937.00 | 40,937.00 | 40,937.00 | 40,937.00 |
| I.2.1 Materiales indirectos | 1,314.80 | 1,577.52 | 2,103.36 | 2,629.20 | 3,155.04 | 3,155.04 | 3,155.04 | 3,155.04 | 3,155.04 | 3,155.04 |
| Artículos de limpieza y mantenimiento | 1,314.80 | 1,577.52 | 2,103.36 | 2,629.20 | 3,155.04 | 3,155.04 | 3,155.04 | 3,155.04 | 3,155.04 | 3,155.04 |
| I.2.2 Mano de Obra Indirecta | 29,760.50 | 29,760.50 | 29,760.50 | 29,760.50 | 29,760.50 | 29,760.50 | 29,760.50 | 29,760.50 | 29,760.50 | 29,760.50 |
| Personal de Mantenimiento | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 | 9,920.17 |
| Cocinero(a) | 10,822.00 | 10,822.00 | 10,822.00 | 10,822.00 | 10,822.00 | 10,822.00 | 10,822.00 | 10,822.00 | 10,822.00 | 10,822.00 |
| Ayudante de cocina | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 |
| I.2.3 Otros costos indirectos | 5,085.28 | 5,504.73 | 6,343.64 | 7,182.55 | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 |
| Servicio de terceros domiciliados | 5,085.28 | 5,504.73 | 6,343.64 | 7,182.55 | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 | 8,021.46 |
| II Gastos de Copiación | 33,627.87 | 36,827.87 | 38,827.87 | 39,827.87 | 39,827.87 | 39,827.87 | 39,827.87 | 39,827.87 | 39,827.87 | 39,827.87 |
| II.1 Gastos de Ventas | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 |
| Publicidad | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 | 250.00 |
| II.2 Gastos Administrativos | 38,577.87 | 38,577.87 | 38,577.87 | 38,577.87 | 38,577.87 | 38,577.87 | 38,577.87 | 38,577.87 | 38,577.87 | 38,577.87 |
| Administrador | 19,840.33 | 19,840.33 | 19,840.33 | 19,840.33 | 19,840.33 | 19,840.33 | 19,840.33 | 19,840.33 | 19,840.33 | 19,840.33 |
| Contador | 3,600.00 | 3,600.00 | 3,600.00 | 3,600.00 | 3,600.00 | 3,600.00 | 3,600.00 | 3,600.00 | 3,600.00 | 3,600.00 |
| Vigilante | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 | 9,018.33 |
| Útiles de oficina | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 | 200.00 |
| Autovalúo Arbitros | 3,919.21 | 3,919.21 | 3,919.21 | 3,919.21 | 3,919.21 | 3,919.21 | 3,919.21 | 3,919.21 | 3,919.21 | 3,919.21 |
| III Depreciación y Amortización de Intangibles | 35,829.79 | 35,829.79 | 35,829.79 | 35,829.79 | 35,829.79 | 35,829.79 | 35,829.79 | 35,829.79 | 35,829.79 | 35,829.79 |
| V Gastos Financieros | 30,788.08 | 29,459.11 | 27,170.32 | 24,648.94 | 21,864.90 | 18,797.71 | 15,416.13 | 11,687.94 | 7,577.61 | 3,043.97 |
| Intereses | 30,788.08 | 29,459.11 | 27,170.32 | 24,648.94 | 21,864.90 | 18,797.71 | 15,416.13 | 11,687.94 | 7,577.61 | 3,043.97 |
| TOTAL EGRESOS | 349,927.10 | 349,451.02 | 348,867.99 | 348,050.35 | 348,399.07 | 343,331.88 | 339,950.30 | 336,222.10 | 332,111.77 | 327,530.13 |

Fuente: Elaboración propia

Anexo 19: Determinación del tamaño de muestra y formato de encuesta

■ DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

1. Población:

La población objetivo que es motivo del presente estudio está constituido por arribo de turistas al distrito de Catacaos en donde según estadísticas de turismo del Ministerio de comercio exterior y turismo, 2009, se registraron 8153 turistas (8016 nacionales, 137 extranjeros).

2. Muestra:

Para calcular el tamaño de la muestra se tomará la fórmula de una muestra de poblaciones finitas⁴⁶, siendo esta:

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{(E^2 * (N-1)) + (Z^2 * p * q)}$$

Donde:

- N = 8153. Población
- p = 0.75 Proporción de turistas arriban al distrito de Catacaos que practican turismo vivencial y requieren servicios de alojamiento de un albergue turístico.
- q = 0.25 Proporción de turistas arriban al distrito de Catacaos que no practican turismo vivencial y no requieren servicios de alojamiento de un albergue turístico.
- n = Tamaño de la muestra
- E = 0.05 Margen de error.
- Z = 1.96 Valor de la tabla de la distribución normal estándar (95% de confiabilidad)

$$n = \frac{1.96^2 \times 8153 \times 0.75 \times 0.25}{0.05^2} = 278 \text{ encuestas}$$

⁴⁶ Carrasco Díaz, Sergio. (2006). "Metodología de la Investigación Científica", Primera Edición. Editorial San Marcos, Perú, pág. 252.

$$0.05^2 \times (8153-1) + 1.96^2 \times 0.75 \times 0.25$$

ENCUESTA

Encuesta No. _____

1.- CARACTERÍSTICAS PERSONALES DEL TURISTA**A. Sexo**

- a) Masculino ☐ b) Femenino ☐

B. Nivel de estudios alcanzados

- a) Educación Primaria b) Educación Secundaria
 c) Educación Media d) Universidad / Técnica
 e) Otros: _____

C. Edad

- a) De 14 a 19 b) De 20 a 24 c) De 25 a 34 d) De 35 a 44
 e) De 45 a 54 f) De 55 a 65 g) Mayor de 65 años

2.- CUERPO DEL CUESTIONARIO

1.- ¿Cuál es el País, estado o Región donde usted reside?

2.- ¿Cuántas personas lo acompañaron en su último viaje que realizó a Catacaos?

- a) Ninguna b) 1 c) 2 d) 3 e) más de 3

3.- ¿Con que frecuencia visita o viaja a Catacaos?

- a) Mensual b) Trimestral c) Semestral d) Anual
 e) otros f) No frecuenta

4. ¿Qué le trajo a Catacaos? (marcar todas las que se aplican)

- a) Vacaciones (Turismo) b) Cultura c) Clima
 d) Historia e) Trabajo/ Negocios f) Religión
 g) Convenciones / Seminarios / Capacitaciones
 h) Otros (especifique): _____

5.- ¿Cómo supo de Catacaos? (marcar todas las que se aplican)

- a) Agencia de viajes
- b) Revistas especializada
- c) Guía turística
- d) Folletos
- f) Internet
- g) Amigos
- h) Otros

6.- ¿Es primera vez que visita Catacaos?

- a) Si Pasar a la pregunta № 8
- b) No ¿Cuántas veces ha estado aquí? __ Pasar a la pregunta № 7

7.- ¿Qué le hizo regresar a Catacaos?

8.- ¿Qué es lo que más le gusta de Catacaos? (marcar todas las que se aplican)

- a) Cultura / historia
- b) Ruinas (Narihualac)
- c) Gente local
- d) Precios
- e) Oportunidad de negocio
- f) Gastronomía
- g) Otros_____

9.- ¿Está hospedado en Catacaos?

- a) Si Pasar a pregunta № 10
- b) No Pasar a pregunta № 18

10.- ¿Dónde está hospedado?

- a) Hotel
- b) Pensión
- c) Casa de Familiares
- d) Otro_____

11.- ¿Por qué escogió ese lugar? (marcar todas las que se aplican)

- a) Ubicación
- b) Precio
- c) Servicios
- d) Instalaciones
- e) Recomendaciones
- f) Otros_____

12.- El lugar en que se hospeda, ha llenado sus expectativas?

- a) Si b) No

¿Por qué?

13. - La disponibilidad de servicios que ofrecen actualmente los establecimientos de Hospedaje es :

- a) Suficiente b) Insuficiente

¿Por qué?

14. - La calidad de servicios e instalaciones de los establecimientos de Hospedaje en Catacaos es:

- a) Muy buena b) Buena c) Regular d) Mala

¿Por qué?

15. - La atención que brinda el personal de los establecimientos de Hospedaje a los Turistas es :

- a) Muy buena b) Buena c) Regular d) Mala

16. - Dónde supo de este lugar? (Marcar todas las que se aplican)

- a) Agencia de viajes
- b) Revistas especializada
- c) Guía turística
- d) Folletos
- e) Anuncios
- f) Internet
- g) Amigos
- h) Otros

17. - ¿Cuántos días en total estará Catacaos?

- a) 2 o Menos de dos días b) 3 días a una semana c) 1 – 2 semanas
- d) 2 – 4 semanas e) más de 1 mes

18. - ¿Qué es lo que generalmente más influye en su decisión el lugar de hospedaje? (Marcar todas las que se aplican)

- a) Buena Ubicación
- b) Buen Precio
- c) Tipo de Servicios
- d) Instalaciones Adecuadas
- e) Otros_____

19. - En cuanto a la ubicación ¿generalmente cuál prefiere?

- a) Cerca terminal o transporte público
- b) Céntrico
- c) En las afueras de la ciudad
- d) Cerca de lugares de entretenimiento
- e) Otros_____

20.- En cuanto al precio ¿generalmente que rango es el que mejor representa su expectativa de gasto en hospedaje por día?

- a) Menos S/ 15
- b) S/15 – S/ 25
- c) S/25 – S/ 35
- d) S/ 35 – S/ 45
- e) Más de S/ 45

21.- En cuanto a las habitaciones ¿Qué es lo que generalmente busca? (marcar todas las que se aplican)

- a) Habitación sencilla
- b) Habitación doble
- c) Habitación compartida
- d) Baño privado
- e) Baño compartido
- f) Otros____

22.- ¿Alguna vez se ha hospedado en uno de los siguientes? (marcar todas las que se aplican)

- a) Hotel de 4 – 5 estrellas
- b) Hotel de 2 – 3 estrellas
- c) Pensión
- d) Casa de familia
- e) Albergue turístico
- f) Ninguno
- g) Otro____

23.- ¿En qué lugares se ha hospedado en albergues?

24.- ¿Cómo describiría en general su experiencia en albergues?

- a) Muy buena
- b) Buena
- c) Regular
- d) Mala
- e) Muy mala

25.- ¿Qué espera en general de un albergue turístico? (marcar todas las que se aplican)

- a) Buena ubicación
- b) Buen precio
- c) Limpieza
- d) Tranquilidad
- e) Servicios de desayuno
- f) Servicio de restaurante
- g) Piscina
- h) Organización de actividades
- i) Internet
- j) Teléfono
- k) Tv privada
- l) Servicio de transporte
- m) Otros

26.- En cuanto a la ubicación del albergue ¿Qué espera? (marcar todas las que se aplican)

- a) Cerca terminal o transporte publico
- b) Céntrico
- c) En las afueras de la ciudad
- d) Cerca de lugares de entretenimiento
- e) Otros____

27.- En cuanto a los alimentos y bebidas que ofrece al albergue ¿que esperarías? (marcar todas las que se aplican)

- a) Desayuno incluido
- b) Servicio de desayuno y cena
- c) Servicio completo
- d) Menús especiales (vegetariana, etc.)
- e) Bebidas alcohólicas
- f) Únicamente bebidas no alcohólicas
- g) Otros

28.- ¿Qué tipo de comida esperarías encontrar en el albergue? (marcar todas las que se aplican)

- a) Internacional
- b) Local
- c) Comida rápida (hamburguesa, pizza, etc.)
- d) Otros____

29.- ¿Cuál es su presupuesto diario para alimentos?

- a) Menos de S/ 10
- b) S/ 10 – S/ 20
- c) S/ 20 – S/ 30
- d) Más de S/ 30

30.- En cuanto a entretenimiento ¿Qué espera del albergue? (marcar todas las que se aplican)

- a) Piscina
- b) Alquilar de bicicletas
- c) Juegos de mesa
- d) Biblioteca
- e) Proyección de películas
- f) Nada
- g) Otro _____

31.- En cuanto a los servicios de comunicación ¿que esperaría como mínimo en un albergue? (Marcar todas las que se aplican)

- a) Teléfono general
- b) Teléfono en cada habitación
- c) Email
- d) Fax
- e) Ninguno
- f) Otro _____

32.- Si el albergue cumple con sus expectativas ¿dentro de qué rango esperaría se encontrara la tarifa diaria?

- a) Menos de 15
- b) S/15 – S/30
- c) Mas de S/30

33.- ¿Por qué nunca se ha hospedado en un albergue turístico?

34.- ¿Sería atractivo para usted alojarse en un Albergue turístico que funcionara en una casa con tradición cultural e histórica y en el cual se restaurara aspectos tradicionales costumbres de la zona, así, mismo mayor calidad y disponibilidad de servicios?

- a) Si
- b) No

35.- ¿Qué características debería tener un albergue para que usted por lo menos considere hospedarse en él?

Anexo N° 20: Entrevista a representantes y/o encargados de las principales instituciones público privadas del distrito de Piura.

Entrevista N°: _____

Fecha: _____

Buenos días / tardes. Estamos realizando un estudio sobre la demanda en el servicio integral de alquiler en el local para eventos sociales y/o congresos que su institución organiza.

A) Datos de la institución

1.- Institución: _____

2.- Representante y/o entrevistado: _____

3.- Sector a la pertenece

a) Público

b) Privado

B) Cuerpo del cuestionario

1.- La institución en la que usted trabaja organiza algún tipo de eventos y/o congreso

a) Si

b) No

2.- ¿Cuál es el tipo de evento y/o congreso que generalmente su institución organiza?

a) Capacitaciones

b) Gastronómico

c) Proyección social

d) Promoción de productos

e) Académico

f) Otro ____

3.- Los eventos y/o congresos que se organizan son a nivel:

a) Provincial

b) Regional

c) Nacional

d) Internacional

4.- Con qué frecuencia organizan este tipo de eventos y/o congresos

a) Cada 1 mes

b) Cada 2 meses

c) Cada 3 meses

d) Cada 4 meses

e) Cada 5 meses

f) Cada 6 meses

g) 1 vez al año

h) Otros

5.- Generalmente en cuantos días se desarrolla el evento y/o congreso

- a) De 1 a 2 días b) De 3 a 4 días c) De 5 a 6 días
d) 1 Semana e) Más de 1 semana

6.- El desarrollo del evento y/o congreso se realiza en local:

- a) Propio b) De terceros (Alquiler)

7.- El alquiler de este local generalmente son las instalaciones de algún:

- a) Club b) Instituciones educativas c) Colegios de profesionales
d) Hotel e) Otros

8.- El lugar en que se realizan estos acontecimientos, ha llenado sus expectativas

- a) Si b) No

9.- Si es si ¿Por qué?

- a) Por la calidad de servicios que ofrece b) Por sus instalaciones y equipamiento
c) Por su infraestructura d) Otros _____

10.- Si es No ¿Por qué? _____

11.- ¿Qué es lo que generalmente buscan en el local en donde se desarrollan los eventos y/o congreso de su institución?

- a) Buena Ubicación b) Equipamiento e instalaciones adecuadas
c) Buena Infraestructura d) Buen precio
e) Suficiente disponibilidad de servicios f) Otros

12.- En el caso, se tratara de albergar y/o brindar alojamiento a los asistentes o participantes el lugar debería contar:

- a) Buena ubicación
- b) Cerca de lugares de entretenimiento y/o esparcimiento
- c) Buena infraestructura
- d) Equipamiento e instalaciones adecuadas
- e) Servicios de calidad.

13.- En que rango ubicaría el gasto en alquiler en el local para la realización de estos eventos y/o congresos.

- a) Menos de S/ 500 b) De S/ 500 a S/ 1000 c) De S/ 1000 a S/ 1500
d) De S/1500 a S/ 2000 e) Más de S/ 2000

14.- Considera al distrito de Catacaos como un destino turístico

- a) Si b) No

Si es si, pasar a la pregunta N° 15

15.- Por qué?

- a) Gastronomía b) Artesanía c) Festividades religiosas de semana Santa d) Ruinas de Narihualac e) Arquitectura colonial (Calle Comercio).

16.- Si se instalara un albergue turístico en Catacaos, desarrollaría los eventos y/o congresos que su institución realiza, así mismo, recomendaría alojamiento en este tipo de infraestructura?

- a) Si b) No

17.- Si es Si, ¿Qué recomendaría en el albergue turístico?

- | | |
|--|-------------------------|
| a) Buena Ubicación | b) Buen Precio |
| c) Buena infraestructura | d) Servicios de calidad |
| e) Equipamiento e instalaciones de adecuadas | f) Otros |

18.- Si es No ¿Por qué?

- a) Presenta deterioro infraestructura turística
- c) Por estar lejos de la ciudad Piura
- d) Piura dispone de la infraestructura más adecuada.
- e) Carece de centros de entretenimiento y esparcimiento.
- f) Otro _____

Anexo N° 21: Instituciones

| N° | Instituciones Consultadas |
|-----------|--|
| 1 | PETRO PERU |
| 2 | Concesionario Honda - Motoservicios Gabriel |
| 3 | Caja Municipal de Ahorro Y Crédito DE Paita |
| 4 | Central Piurana de Cafetaleros |
| 5 | UNIQUE |
| 6 | NATURA |
| 7 | Centro Empresarial Latino Americano - CELA |
| 8 | Financiera Edyficar |
| 9 | ENOSA |
| 10 | Colegio de Economistas |
| 11 | Cámara de Comercio de Piura |
| 12 | Asociación Chira |
| 13 | Universidad Nacional de Piura |
| 14 | Superintendencia Nacional de Administración Tributaria |
| 15 | Gobierno Regional Piura |
| 16 | Telefónica del Perú - Piura |
| 17 | CN San Miguel de Piura |
| 18 | Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote |
| 19 | Rotary Club- Piura |
| 20 | Instituto Cultural Peruano Norte Americano |

Bibliografía

- Castillo Agurto Martín (1985), "Estudio de Factibilidad de la Instalación de un Hotel Cuatro Estrellas en la Ciudad de Piura" Página 104-105.
- Fernández Baca, Jorge (2000), "Microeconomía, Teoría y Aplicaciones, Tomo II C. de investigación Universidad pacifico Primera Edición, Lima Perú Pág. 189 - 197.
- Folke Kafka, Análisis Económico, C. de I. Universidad del Pacífico, Sexta Edición, 1987, Pág. 23
- Folke Kafka, Teoría Económica, C. de I. Universidad del Pacífico, Primera Edición, 1990, Pág. 95
- Hernández Cabrera, José Luis, (2003), "Plan de Negocios para la Instalación de un Hotel en la ciudad de Pisco", Pisco – Perú, Página 65
- Hernández Cabrera, José Luis, (2003), "Plan de Negocios para la Instalación de un Hotel en la Ciudad de Pisco", Pisco – Perú, Página 65
- Koontz, Harold y Weibrich, Hinz (1994) "Administración una Nueva Perspectiva Global, 10ma edición Edit, McGraw-Hill Interamericana de México, SA DE CV 1994 Página 244.
- Mateo Yurivilca, Alexis Luis (2009). "Estudio de pre-factibilidad para la instalación de un hospedaje para turistas que experimentarán turismo vivencial, en la provincia de Tarma" Estudio. Pontificia Universidad Católica del Perú, Facultad de Ciencias e Ingeniería. Pág. 21.
- Miranda Miranda, Juan José (2003), Gestión de Proyectos – Identificación, Formulación, Evaluación Financiera, Económica, Social, Ambiental. Cuarta edición, Editora Guadalupe Ltda., Bogotá - Colombia ,Capítulo XI Página 15
- Mochón Morillo, Francisco (2008) "Economía y Turismo", Edición 02, Editorial McGraw-Hill España. Pág. 143,139
- Sapag Chain Nassir, Sapag Chain Reinaldo (2000). "Preparación y

Evaluación de Proyectos ", Cuarta Edición MacGraw-Hill, Santiago – Chile, Pág. 303.

- Simón Andrade Espinoza, Proyectos de Inversión, Editorial Lucero, Tercera Edición, 1986, Pág. 42.
- Sonja Baudrexel Escher (1999), "Estudio de Factibilidad: Albergue Turístico en la antigua Guatemala", Universidad Francisco Marroquín Facultad de Ciencias económicas. Página N° 86
<http://www.tesis.ufm.edu.gt/pdf/2802.pdf> Consultado 10/04/2010
- William L. Smith (2006) "Experiential Tourism Standards: The Perceptions of Rural Tourism Providers" Emporia State University, Ed. International Journal of Services and Standards, Kansas – EE.UU Pág. 04.
Ver <http://www.emporia.edu/business/cbedPDF/cbedwp05005.pdf>
Consultado 10/03/2010

Marco legal

- El Peruano NORMAS LEGALES, Pág. 281122 Lima, Sábado 27 de Noviembre de 2004.
<http://www.congreso.gob.pe/comisiones/1997/turismo/26961.htm>
- Ley N° 26887, Ley General de Sociedades, Art. 283° (referido a la definición), Art. 284° (referido a la denominación), Art. 285° (referido al capital social), Art. 291° (referido al derecho de adquisición preferente), Art. 299° (sobre la administración), Art. 294° (referido a las estipulaciones a ser incluidas en el pacto social)
- MINCETUR, Reglamento de Establecimiento de Hospedaje
DECRETO SUPREMO N° 029-2004 Anexos 1,3,6.

Consulta Organismos Estatales

- Banco Central de Reserva del Perú "Memoria 2009 "Anexo 01.
- <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/memoria-anual/memoria->

2009.html

- Banco Central de Reserva del Perú.
<http://estadisticas.bcrp.gob.pe/consulta.asp?sIdioma=1&sTipo=1&sChkCount=9&sFrecuencia=M> Consultado 12/08/2010
- INEI, ODEI - Piura, "Piura: Compendio Estadístico 2009", Piura- Perú, pág. 314
- INEI "Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda". Sistema de Consulta de Datos de Centros Poblados (CCPP) y Población Dispersa.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo MINCETUR (2006), "Lineamientos para el Desarrollo del Turismo Rural Comunitario en el Perú". San Isidro – Perú, pág. 07. Ver: http://www.mincetur.gob.pe/TURISMO/Legal/LINEAMIENTOS_TURISMO_RURAL.pdf 10/03/2010
- Ministerio de Economía y Finanzas, Sistema de información geográfica
http://sig.mef.gob.pe/viajero/ls_consulta/ls_asp/xmlField.asp?stropc=2&scodgeo=200105&sdescbt=
- Ministerio de Construcción y Vivienda (2006), "Reglamento Nacional de Edificaciones: Norma A. 30" Capítulo II , Art. 11, inciso a.
<http://www.urbanistasperu.org/me/pdf/Reglamento%20Nacional%20de%20Edificaciones.pdf> Consultado 10/07/2010.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo MINCETUR (2010). Directorio de Establecimiento de Hospedajes.
<http://www.mincetur.gob.pe/Turismo/Estadistica/directorio/hospedaje/hospedaje.asp> 25/05/2010
- MINCETUR 2010 "Terminología para las estadísticas de turismo"
<http://www.mincetur.gob.pe/turismo/ESTADISTICA/terminologia.htm> 13/03/2010
- Municipalidad distrital de Catacaos, Plan Concertado de Desarrollo del

Distrito de Catacaos al 2015, Pág. 18 – 22.

- Municipalidad de Catacaos <http://municatacaos.gob.pe/turismo.html>
Consultado 12/04/2010
- Municipalidad distrital de Catacaos "Plano Básico de Valores Oficiales de Aéreas Urbanas". Consultado 04/07/2010
<http://municatacaos.gob.pe/web-catac2/PLANO.pdf>
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria SUNAT
<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/ley/index.html> Consultado 10/08/2010
- Servicio de Administración Tributaria de Piura - SATP
<http://www.satp.gob.pe/cuerpos/impuestopredial.php> Consultado 10/08/2010
- Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería OSINERGMIN:
<http://www2.osinerg.gob.pe/Tarifas/Electricidad/PliegosTarifariosUsuarioFinal.aspx?Id=200000> Consultado 25/07/2010
- Superintendencia Nacional de Servicio de Saneamiento - SUNASS:
<http://www.sunass.gob.pe/tarifas/2008/epsgrau.pdf> Consultado 25/07/2010
- Telefónica del Perú. <http://www.telefonica.com.pe/tienda/index.html>
Consultado 25/07/2010
- ENOSA :
http://www.distriluz.com.pe/enosa/04_cliente/calcula_07.asp#lista
Consultado 25/07/2010

Consulta Banca Múltiple

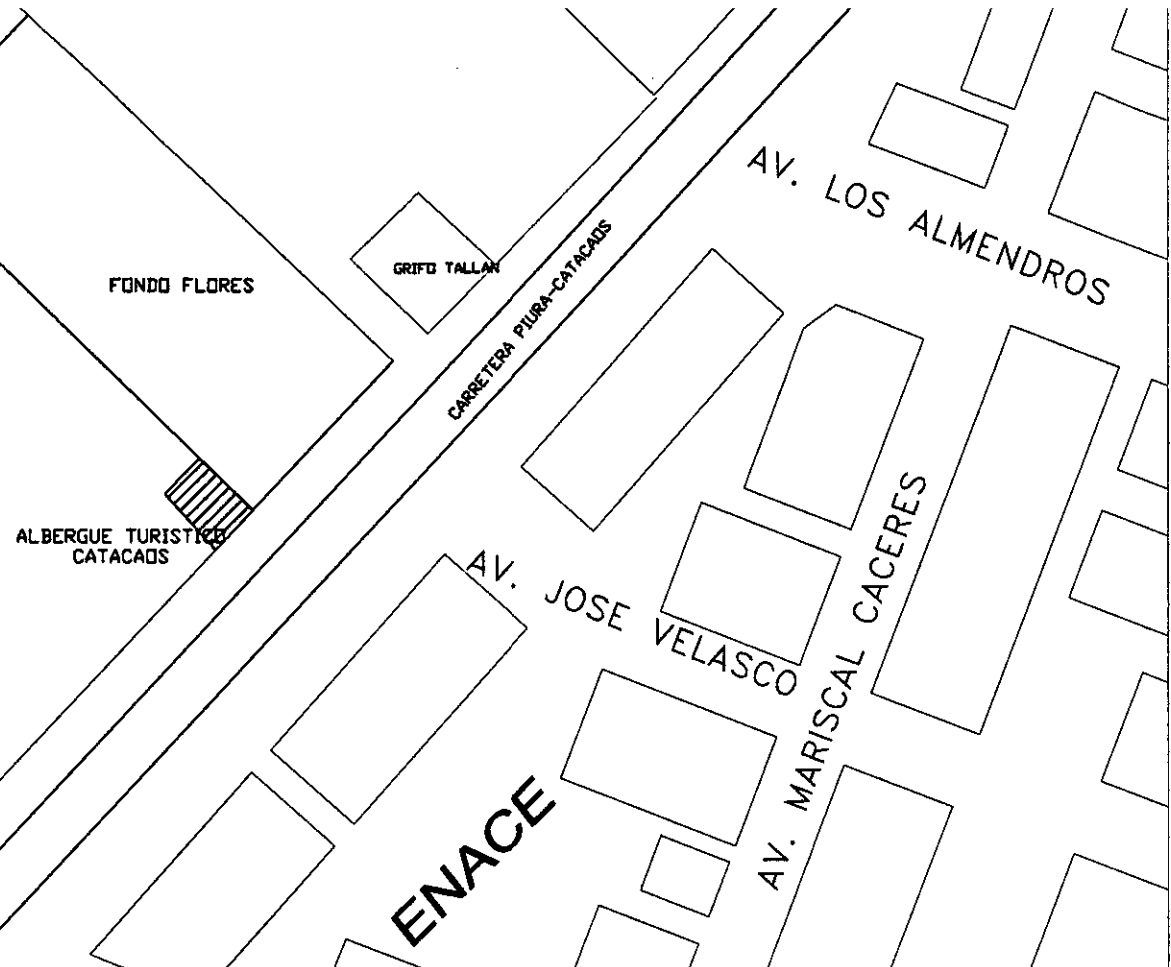
- Banco de Crédito:
http://www.viabcp.com/connect/Nuestrobanco/pdf2006/ActivasMN_08.pdf Consultado 12/07/2010
- Banco de Continental :
http://www.bbvaibancocontinental.com/fbin/Activas16072010_tcm288-145564.pdf

- Consultado 12/07/2010

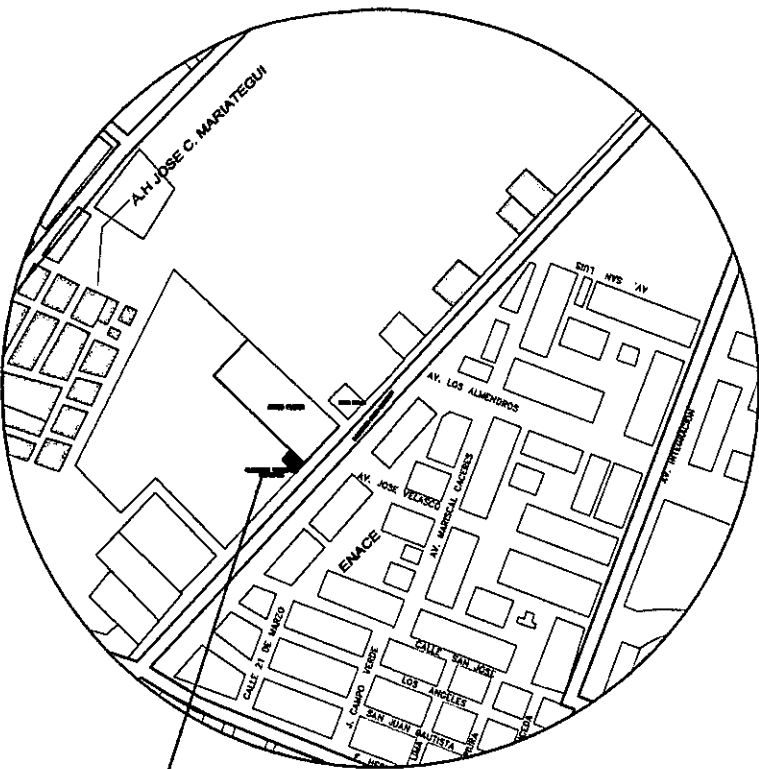
Otros

- Organización Internacional del Trabajo, 1976, "Serie Gestión Hotelera y Turismo N° 1", Ginebra – Suiza, Pág 07.
- Universidad Tecnológica Nacional Hotelería "Artículo: Costos en Empresas Hoteleras".
- http://www.google.com.pe/search?hl=es&q=pdf+costos+en+empresas+hoteleras&aq=f&aql=&aql=&og=&gs_rfai

Anexo 22: Planos de ubicación y arquitectura



PLANO DE UBICACION
ESCALA 1/2500



PLANO DE LOCALIZACION
ESCALA 1/10000

ALBERGUE
TURISTICO CATACAOS

| CUADRO NORMATIVO | | | CUADRO DE AREAS | | | |
|--------------------------|------------------------------|--------------------|-------------------|------------------|------------------|----------------|
| PARAMETROS | R.M.E | PROYECTO | NIVEL | AREA OCUPADA(m²) | AREA TECHADA(m²) | AREA LIBRE(m²) |
| OS | ALBERGUE | ALBERGUE TURISTICO | 1ª | 450 m² | 349.5 m² | 100.5 m² |
| ISIDAD NETA | R.M.D | R.M.D | 2ª | 450 m² | 337.62 m² | 112.38 m² |
| NIFICACION | ZONA RESIDENCIAL | ZONA RESIDENCIAL | TOTAL TECHADA(m²) | | 687.12 m² | |
| SA DE LOTE NORMATIVO | NO ESTABLECIDO | 450 m² | | | | |
| EFICIENTE DE EDIFICACION | No establecido | 0.30 | | | | |
| EA LIBRE | En iluminación y ventilación | 30% | AREA DEL TERRENO | | 450 m² | |
| EA DE EDIFICACION | 3 años | 3 años | OK NO MI | | | |

| | | |
|--|---------|--|
| PROYECTO: CONSTRUCCION DEL ALBERGUE TURISTICO CATACAOS-PIURA | | |
| PLANO UBICACION Y LOCALIZACION | | |
| PROPIETARIOS: | | |
| UBICACION | | |
| PROVINCIA : PIURA | | |
| ESCALA: INDICADA | LAMINA: | |
| FECHA : AGOST-10 | | |